İzzet Bayraktar

Babama Çin'de Fabrika Kuracağımı Söylesem Gülerdi

bayraktarlar

BABAMA ÇİN'DE FABRİKA KURACAĞIMIZI SÖYLESEM GÜLERDİ

İzzet Bayraktar

Bayraktarlar Holding - 2016

Sunuş

O Koskoca 82 Yıl, Bir Anda “Dün” Oldu

Değerli Dostlar,

Beni Hatıra Defteri ile ilk defa sevgili annem tanıştırdı. Bir Cumhuriyet kadını olan anacığım, hatıralarını deftere kaydedermiş. Büyüme çağımda elime geçen bu defteri merakla karıştırmaya başladım. Ölçüyü kaçırmış olacağım ki, bu tavrımla, sevgili anacığımı sinirlendirmişim. Sonra... Defter; yandı, bitti, kül oldu.

Yaşım ilerledikçe, bu defa insan yaşantılarının yer aldığı hatıra kitaplarıyla karşılaşmaya başladım. İçlerinde insan hikâyeleri olan bu kitaplar, günümüzde iyice yaygınlaştı. Yayın dünyasındaki bu gelişmeyi görünce, tarihe not düşmek amacıyla anılarımı yazmaya karar verdim. Şimdi, uzun yılların birikimim, okurlarımla paylaşmak istiyorum.

Yaşamımdaki o koskoca 82 yılı geride bıraktım. Bir başka ifadeyle, o yıllar bugün bir anda "dün " oldu. Bu zaman dilimi içinde büyük deneyimler kazandım. Diyebilirim ki, ticarî hayata sıfırdan başladım. Cesaretliydim. Ama tedbiri elden hiç bırakmadım. Dünya coğrafyasının Asya kıtasında, memleketim Kayseri de henüz 17 yaşındayken başlayan iş hayatım, geçen 65 yıl içinde taa Çin'e kadar ulaştı.

Hep sohbetlerimde söylüyorum; iş hayatımda, benim başöğretmenim olan rahmetli Halil dedem ile öğretmenim rahmetli babama"Haberiniz olsun, Çin'de fabrika açacağım" desem, "Oğlum, aklına mukayyet ol" cevabını alırdım. Allah'a şükür, aklım yerinde. Ama dünya şartları, bizi Adriyatik'ten Çin Seddi'ne kadar götürdü. Lütfen, Adriyatik de nereden çıktı, demeyiniz. Çünkü, Adriyatik'te, yani Slovenya'da da mütevazı bir fabrikamız var.

Yarım asrı geride bıraktığım iş hayatım boyunca, sabır ve tecrübe, daima rehberim oldu. Doğru yolu tercih ettim. Çünkü, yanlışın sonsuz şekillere girebileceğini de işitmiş ve öğrenmiştim. Hakikat, hayat yolculuğumda bastonum oldu. Tabu bütün bu başarılara, mükemmel bir aile düzeni sayesinde ulaştım.

Şimdi, değerli dostlarımı, anılar dünyama davet ediyorum...

Saygılarımla.

İzzet Bayraktar, İstanbul, 7 Temmuz 2015

1. Bölüm: 20 Yaşında “Kayseri Hayat Üniversitesini Bitirdim

* Ortaokul sıralarında iken, gençliğimi yaşamadan, babamın tezgâhında iş hayatına atıldım. Kısa sürede otomotiv yedek parça ticaretinin şifrelerini çözdüm.

* Henüz 18 yaşında iken, ebedî hayat arkadaşım Hatice Hanım’la evlendim. Ardından, kendi işyerimi açtım. 22 yaşına gelince, dükkanımı dedem Hacı Halil Efendi’ye emanet edip, asker ocağına gittim.

* Silah altına alınmadan önce baba olmuştum. İkinci evlâdımızın müjdesini, İstanbul’da askerlik yaparken aldım. Üçüncü evlâdımıza ise, tezkere sonrasında kavuştuk.

* Hem ticarî hayatta, hem de askerlik sırasında İstanbul’u keşfettim. Bu dünya kentinin büyüsüne kapılınca, gelecek için kesin kararımı verdim: İstanbul’da yaşayacağım...

Kayseri’deki İlk Çocukluk Arkadaşlarım, Amerikalıydı

1933 yılında, Kayseri’nin eski Talas beldesinde, yazlık evimizde iken dünyaya gelmişim. Doğduğum ay ve gün, devletin kayıtlarına geçmemiş. Sevgili annemin tarifi üzerine, Temmuz ayında dünyaya geldiğim anlaşıldı. Doğum günümü ise, kendim seçtim: 7 Temmuz...

Yaş kemâle erince, hayat hikâyemi ve deneyimlerimi toplumla paylaşmak için yola koyuldum. Öncelikle, geçmişi hatırlamam gerekiyordu. Hatıra defteri tutma alışkanlığım olmadığı için, acaba zorlanır mıyım diye düşündüm. Baktım, zorlanmıyorum.

Lübnanlı ünlü düşünür Halil Cibran, “Hatırlamak, buluşmadır” demiş. Hâl böyle olunca, biz de hayat hikâyemizi yazarken, bir bakıma mazi ile buluşacağız.

Hatıralarımızı gündeme getirmemizin başlıca amacı, geçmişi unutmamaktır. 1990’larda bağımsızlığını kazanan Kırgızistan'ın ilk Başkanı Askar Akayev, geçmişle ilgili yorum yaparken, şunları söylüyor:

“Geçmiş, geleceğin öğretmenidir”

Evet, bu yolculuğa çıkarken, şüphesiz ilk durağımız, çocukluk çağımız olacak. Çünkü çocukluk, Brezilyalı yazar Amado'nun ifade ettiği gibi, insanın “anayurdıf’dur.

Bilindiği gibi, her binada bir “ana kapı” bulunur. Güzel Türkçemizde buna, yerinde bir ifadeyle “Cümle Kapısı” da denilir. Hayat hikâyemi yazmaya başlarken, ailemizin cümle kapısından girmek istiyorum.

Evet, evvelâ, bu işe başlarken, o tahayyül ettiğim cümle kapısını bulmalıydım. Uzun uzun düşünürken, hayâl ettiğim o kapı, bir anda önümde aralandı. Rahmetli dedem Hacı Halil Bayraktar’ın aslâ unutamadığım sevgi dolu, koruyucu ve güven verici nur saçan yüzü, adeta kapının arkasından bana bakıp, gülümsüyordu.

Söze dedemle başladım, dedemle devam etmek istiyorum. O’nun bana her fırsatta anlattığı, benim de her seferinde aynı hazzı duyarak dinlediğim, dinlemeye doyamadığım hatıralarını, satırlarıma taşıyacağım. Şimdi, Hacı Halil Efendi’nin “dede” oluşu,

yani ilk torunu İzzet Bayraktar'ın doğumuyla hikâyemize başlayalım.

Doğduğum Yıl Belliydi, Ama Ay ve Günü Sonradan Seçtik

Kayseri'nin tanınmış simalarından Mehmet Bayraktar ile sevgili eşi Hatice (Özkavaf) Bayraktar'ın ilk evlâtları olarak dünyaya gelmişim. Doğduğum yıl belli; o konuda en küçük bir tereddüt yok. Yıl: 1933. Ama ay ve gün, o kadar da net değil. Çünkü, ilk Nüfus Hüviyet Cüzdanım çıkarılırken, doğum tarihim, devletin kayıtlarına sağlıklı bir şekilde geçmemiş.

Bilindiği gibi o tarihlerde, yani 1930'lu, 1940'lı yıllarda, doğumlar bir anlamda "kayıt dışı" gerçekleşirdi. Yani doğum, genellikle evlerde olduğu için devletin kaydına girmezdi. Bu arada, tarlada doğan çocukların sayısı da az değildi.

Doğumlar evlerde, ya bu işte beceri ve deneyim sahibi komşu kadınların ya da çevredeki bir ebe hanımın yardımıyla gerçekleşirdi. Bu nedenle de doğumun olduğu tarih, günü gününe resmî kayıtlara intikal etmez, Nüfus İdareleri şifahi beyanla yetinirdi, özellikle kırsal kesimde, köy muhtarı veya muhtarın kâtibi, doğumları Köy Kütüğüne, kendi kafasına göre işlerdi.

Şimdi gelelim, asıl meseleye...

Peki, 1933 yılının hangi ayında, hangi giin dünyaya gelmişim?..

Bu olayın en güvenilir şahidi şüphesiz rahmetli anacığım... öyle ya, beni dünyaya getiren sevgili anama danışmayıp da, nüfus kütüğüne mi bakacağız...

Anacığım; "İzzet'im, kayısı vakti dünyaya geldin" derdi.

Biz de şimdi adım adım yol almaya devam edip, Kayseri'de kayısı vaktinin takvimdeki yerini belirlemeye çalışalım.

Orta Anadolu'da ve özellikle Kayseri yöresinde, temmuz ayı oldu mu, kayısı ağaçlarının dalları, yer çekimine boyun eğer gibi toprağa doğru yaklaşır. Bunun sebebi, dalların taşıyamadığı mis gibi kokan olgunlaşmış kayısılardır.

Meseleyi çözdük. 1933 yılının temmuz ayında dünyaya geldiğimiz konusunda en güvenilir şahidin beyanına uyduk. Ama iş bununla bitmedi. Bir de, gün seçimi yapmalıydık. Aile Meclisi, bu kararı bana bırakınca, doğum günümü de kendim seçtim: 7 Temmuz...

Kayseri'de, nüfus cüzdanına "kafa kağıdı" derler. Biz de bu uzun, ince araştırmadan sonra kafa kağıdımızdaki tarih eksiğini tamamladık. Pek hevesli olmasam da, son yıllarda ailemiz temmuz ayının 7'nci günü, doğum günümü kutlamaya başladı. Kayserili dostlar belki gülümseyecek ama, çocuklar ve torunlar bu özel günümüzde gönüllerince eğlenirken, biz de doğum günümüzün şerefine yaptırılan pastanın köşesinden bir lokma alıyoruz.

Kayseriliyim, Ama Öncelikle Talaslıyım

Doğum yerim, Talas... Kayseri'ye 7 kilometre uzaklıktaki, sırtını Ali Dağı'na, onun da ötesinde ulu Erciyes'e dayamış olan, bir zamanların bağlar, bahçeler, yeşillikler beldesi cennet Talas...

Talas, bugün, on-on beş katlı apartmanlardan dolayı Ali Dağı'nın ve Erciyes'in o gönül ferahlatıcı muhteşem manzarasını büyük ölçüde kapatan bir beton yığınına dönüşmüş durumda.

Bu vesile ile üzülerek ifade etmek istiyorum ki; her nedense, şehirlerimizin tarihî ve coğrafî zenginliklerine gereken özeni gösteremiyoruz. Bu ata ve tabiat armağanı özellik ve güzelliklere uygun kent yapılaşmalarını bir türlü beceremiyoruz.

Evet, Talas doğumluyum. Bu şirin kasabanın bende çok özel bir yeri var. Çevre olarak da, çevremle kurduğum ilişkiler bakımından da Talas benim ilk göz ağrım. Çünkü hayatı, ilk çocuk oyunlarını ve çocukluk arkadaşlarımı orada tanımaya başladım.

Doğduğum yıllarda, hatta yakın zamana kadar Talas, Kayseri merkezine bağlı bir nahiyeydi. Bugün ise, şehirle bütünleşmiş bir ilçe...

Çocukluk Yıllarımda, Amerikalı Arkadaşlarım Vardı

Talas'ta, bir kira evinde doğmuşum ama, ailemiz yerleşik düzenini Kayseri'de kurmuş. Talas'ta dünyaya geldiğim bağ evini, ileriki yıllarda annem ve babam, "işte, bu evde doğdun" diyerek bana göstermişlerdi.

Evi, doğduğum yıl Hacı Halil dedem kiralamış. Hayâl meyâl hatırlıyorum; evimizin çevresinde, Amerikalı çocuklarla oyun oynardık. Aklım ermeye başladıktan sonra, yazlık komşularımızın Amerikalı olduğunu öğrendim. Onların evi de, bizim evimiz de aynı sokaktaydı. Sokağın bir tarafında "Amerikalılar'ın lojmanı" denilen binalar, diğer tarafında ise doğduğum ev yer alıyordu.

Sonraki yıllarda, Talas'ın değişik mahallelerindeki yazlık evlerde oturduk. O evler de, doğduğum eve yakın olduğu için, Amerikalı arkadaşlarımdan uzaklaşmadım.

Amerikalı çocuklarla arkadaşlık yaptığım yıllarda, sanırım 10'lu yaşlarımdaydım.

"1940'lı yıllarda, Anadolu'nun orta yerinde, Kayseri'de, Amerikalı çocukların ne işi vardı?" diye düşünebilirsiniz. Şimdi, onun cevabını vermek istiyorum. Bu çocukların anne ve babaları, Talas'taki ünlü Amerikan Koleji'nin hocalarıydı. Bilirsiniz, ülkemizde, Amerikalıların uzun yıllardan beri çok kaliteli eğitim veren okulları vardır. Bu eğitim

kurumlan, ortaokuldan üniversiteye kadar devam ederdi. Amerikan okullarının birinci kademesi, yani ortaokul, Kayseri'nin Talas bucağındaydı; lise ise, Mersin'in Tarsus ilçesinde...

Aslında ülkemizdeki Amerikan okullarının önemli bir kısmı, İstanbul'da faaliyet gösteriyordu. Bu okulları da şöyle sıralayabiliriz: Robert Kolej, Arnavutköy Amerikan Kız Koleji, Üsküdar Amerikan Kız Koleji.

Talas'taki Amerikan Koleji, Amerikalı misyonerler tarafından taa 19. yüzyılda açılmış. Bu okula önceleri sadece erkek öğrenciler kabul edilirmiş. 20. yüzyılın başında, bir ara kız öğrenciler de alınmış. Daha sonra, eski hale dönmüş. Bu tarihî okul, 1968 yılında kapatıldı.

Aradan yıllar geçti, iş hayatına atıldık, Amerika'ya gidip gelmeye başladık. Bu seyahatlerim sırasında, daima çocukluk yıllarımı ve Amerikalı arkadaşlarımı hatırladım.

Talas Amerikan Koleji, hemen yambaşımızdaydı. Türk öğrencilere eğitim hizmeti veriyordu. Okul, yatılıydı. Öğrencilerin çoğu, Türkiye'nin muhtelif vilâyetlerinden gelen, varlıklı aile çocuklarıydı. Bu özel okulda öğrenim gören Kayserili çocuklar ise, adeta bir elin parmakları kadardı.

Talas'ta, Amerikan Koleji'nin yanı sıra, bir de Amerikan Hastanesi vardı. O hastanenin doktor ve hemşireleri de Amerikalıydı. Talas'ı gezmeye gelen yerli turistler bu manzaraları görünce, kendilerini yabancı bir ülkede hissederlerdi.

Kayseri'de bulunan Amerikalı sağlık personelinin görünmeyen ama hissedilen en önemli görevi, yöredeki Ermeni ve Rum azınlıklara sahip çıkmak ve onlara hizmet etmekti. Kısacası, Talas'taki Amerikalılar,

misyonerlik görevi de üstlenmişlerdi.

Amerikalılar, Kayseri ve çevresindeki Müslüman halkı da hiç ihmal etmez, bizlerle iyi ilişkiler kurar, hastanelerinden de yararlanmamızı sağlarlardı.

Bizim, Talas Amerikan Koleji'nde okuma şansımız olmamıştı. Ama

Allah kısmet etti, evlâtlarımızı ve torunlarımızı Amerika'da okuttuk. Kimbilir, bizim çocukların Amerikalı arkadaşları da hatıralarını anlatırken, "Bizim, Türk arkadaşlarımız vardı" diyeceklerdir...

"Çekirdek Beş Aile" Bir Arada Yaşadık

Ailemiz, kelimenin tam anlamıyla bir "Büyük Aile"ydi. Ailemizin reisi ise, şüphesiz dedemiz Hacı Halil Bayraktar...

Büyük ailede; dedem, babaannem, babam, annem ve biz dört kardeş yaşardık. Çekirdek aile mevcudiyetini korurken, zamanla küçükler büyüdü, onların da mürüvveti görülmeye başlandı. Böylelikle, biz kardeşlerin eşleri, çocuklarımız ve evimizdeki yardımcılarla birlikte nüfusumuz bir düzineyi bulacaktı.

Beş çekirdek aileden oluşan Hacı Halil Bayraktar'ın büyük ailesi, aynı sofrada oturur, aynı çorbaya kaşık sallardı. Tüm aile fertleri, sevinci ve hüznü birlikte paylaşırdı.

Bayraktar Ailesi'nin reisi dedemdi ama, babaannem Saffet Bayraktar'ın ailedeki önem ve ağırlığı her an kendisini hissettirirdi. Babaannem, çok otoriterdi. Sözünü dinletirdi. Evin iç yönetimiyle ilgili temel kararları kendisi verirdi. Saffet Hanım, müthiş bir ev hanımıydı. Bir yandan dedemi idare eder, bir yandan da evlâtlar, gelinler ve torunlarla ahengi sağlardı.

Bayraktar Ailesi'nde iç yönetim, hassas dengelere dayanırdı. Bunun sihri de, Saffet Hanım'ın kişiliğinde toplanmıştı. Babaannem, evdeki iş bölümünü dahi ustalıkla yapar, herkes O'nun direktiflerine karşı koymadan, görevini severek yerine getirirdi.

Babaannem, görev taksiminden sonra köşeye çekilmez, kendisi de daima işin içinde bulunurdu. Denetçiliğinin yanı sıra, dayanışmacı ve paylaşımcıydı. Üstün yetenekleri sayesinde, evimizdeki hizmetler, huzur içinde eksiksiz yerine getirilirdi. Kısacası Saffet Hanım, büyük evimizde, saygı ve sevgiye dayalı bir düzenin mimarı ve denetçisiydi.

Sevgili Annem, Bizi İncir Kızartmasıyla Beslerdi

Çocukluğumu yaşadığım yıllarda, Türkiye Cumhuriyeti de henüz yirmi yaşındaydı. Koskoca cihan imparatorluğu dağılmış, Türkler, Anadolu ve Trakya topraklarında kendilerine göre yeni bir vatan coğrafyası oluşturmuştu. I. Dünya Savaşı ve onu takip eden Kurtuluş Savaşı, bir var olma; 1939'un sonunda başlayan, ancak Türkiye'nin taraf olmadığı II. Dünya Savaşı ise, varlık ve yokluk miicadelesiydi.

Peşpeşe devam eden savaşlar, Türk insanını "Bir hırka, bir lokma'ya mahkûm etmişti. Tarih boyunca hep kanaatkar olan Türk insanı, şartlara uyum sağlamada zorluk çekmeden, ayağını yorganına göre uzatmasını bilmişti.

Gıda maddelerimizi, topraktan mutfağa taşırdık. Ambalajlı ürünlerle henüz tanışmamıştık. Bisküvi, çikolata nedir, pek bilmezdik. Akide şekerine talim ederdik.

Rahmetli anacığım, güçlü olmamız için çocukluğumuzda bize baklava ve börekten ziyade, incir kızartırdı. Yağda kızarttığı incirin üstüne de ayrıca şeker dökerdi. Ardından da kızarmış inciri dilim dilim keser, önümüze koyardı. Biz kardeşler de kapışırdık.

Bugün, bakkal ve şarküterilerden alınan pastırma ve sucuk ise, herkesin kendi evinde imal edilirdi. Sonbahar mevsiminde, sucukluk et alınır ve özel olarak kıydırdı. Evimizdeki bu özel imalat sırasında, babaannem işi yönetir, mahallemizdeki fakir fukara hanımlar da yardıma gelirdi. Tabii imal edilen bu sucuklardan, ihtiyaç sahibi komşularımıza da pay ayrılırdı. "Parmak sucuk" dediğimiz sucukların imalatı tamamlandıktan sonra, bu nefis ürünler havadar bir yere asılır ve kurumaya bırakılırdı.

Sucuğun yanı sıra, pastırma imalatı da evde yapılırdı. Her ne kadar Kayseri'nin ünlü Karpuzatan pastırma-sucuk imalathaneleri o yıllarda faaliyette ise de, yerli halk, ev sucuğu ve pastırmasını tercih ederdi. Pastırma olarak imal edilecek özel etler hazırlanır, önce suyu alınır, daha sonra da tahta bir teknenin içinde işleme tabi tutulurdu. Tekneye çemen doldurulur, pastırma eti de çemenin içine yatırılırdı.

Kayseri'de çemene "çaman" adı verilirdi. Pastırma, çemenin içinde üç hafta kalır, sonra kuruması için yüksek yerlere asılırdı. Bizim evde imal edilen pastırmalar, komşunun duvarına asılır, üç hafta sonra sofralardaki yerini almaya başlardı.

Parmak sucuklar, Kayseri'deki çocukların adeta kuru yemişi gibiydi. Sokağa med-değnek veya aşık oynamaya çıkan çocuğun cebinde,

mutlaka bir-iki tane parmak sucuk olurdu. Çocuk acıktıkça, cebindeki sucuktan birkaç parça ısırır, onu kuru yemiş niyetine yerdi. Ben de oynamak için sokağa çıkarken, her çocuk gibi cebime birer ikişer parmak sucuk koyar, hem oynar, hem de yerdim.

Med-Değnek ve Aşık Oyunlarının Hikâyesi...

Kayseri'deki çocuk oyunları arasında med-değnek ve aşık, ön sırayı işgal ederdi. Med-değnek, açık havada, grup olarak oynanırdı. Çocukların elinde iki adet 25 cm uzunluğunda, iki adet de 70 cm'lik sopa bulunur, kısa olanları "çelik", uzun olanları "çomak" olarak adlandırılırdı. Bu arada, yere küçük bir çukur açılır, çelik de onun üzerine konulurdu. Atış yapacak oyuncu, elindeki çomağı çeliğin altındaki çukura daldırır, onu, hızlı bir hamleyle uzaklara doğru fırlatmaya çalışırdı. Diğer oyuncu ise, çelik çukurunun yaklaşık 20 metre uzağında bekler, kendisine doğru atılan çeliği yakalamaya veya çomakla vurmaya çalışırdı.

Karşıda bekleyen oyuncu, çeliği yakalar veya ona çomakla vurursa, bu defa oyun sırası kendisine geçerdi. Çelik-çomak oyununda en çok sayı yapan, oyunu kazanmış olurdu.

Aşık oyununa gelince... Bu oyunda kullanılan oyuncak ise, günümüzün plastikten imal edilmiş çocuk oyuncaklarına hiç benzemezdi. Bu, hayattayken, dağa-tepeye tırmanan keçilerin ayak kemiklerinden ibaretti.

Saygıdeğer iktisat hocalarımızdan Prof. Dr. Güngör Uras, hayatın içinden mukayeseli bir ekonomi yazısında, aşık oyununu şöyle anlatıyor:

"Keçinin arka ayaklarının diz kısmından çıkarılan ve dört yüzü değişik şekiller gösteren kemiğe 'aşık kemiği' denilir. Çocuklar, bu kemikleri kuruturlar. Yere düştüğünde farklı şekiller gösteren kemiği, zar gibi kullanarak, oyun oynarlar.

Mahalledeki çocuklardan her biri, aynı beceriye sahip olamaz. Biri, aşık oyununda ustalaşır. Bütün çocukları 'üter' (yener), ellerinde ne kadar aşık kemiği varsa toplar. Ne var ki, aşık kemiklerinin tamamı, usta oyuncunun eline geçince, oyuna devam etme imkanı kalmaz. O zaman usta oyunca, mecburiyetten, elinde biriken aşık kemiklerinin bir bölümünü, daha önce aşık kemiklerini ellerinden aldığı çocuklara üçer, beşer dağıtır. Daha doğrusu, dağıtmak zorunda kalır. Böylece oyunu tekrar başlatır. "

Ekmeğimiz Evde Hazırlanır, Mahalle Fırınında Pişerdi

Sokak oyunları, Kayserili çocukların baş meşgalesiydi, sucuk da gıdası... Bu gıda, şüphesiz ekmeğe katık edilirdi. Peki, bu durumda, ekmek nerede ve nasıl pişirilirdi... Şimdi, ona bir göz atalım.

Anadolu'da köylüler, ekmeklerini tandırlarda kendileri pişirirlerdi. Şehirlerde ise, ekmeğin hamuru evde hazırlanır, pişirme işi ise, mahalle fırınında gerçekleşirdi. Bizim evde de öyle olurdu. Kayseri'de her mahallenin fırını vardı. Bizim fırınımız, Hunat Yanıkoğlu Mahallesi'nde, Verem Hastanesi ile Yanıkoğlu Camii'nin hemen yanındaydı.

Evimizde, Havva Bacı adında bir yardımcımız vardı. Bacı, geceden hamuru yoğurur, dedem de sabaha karşı, gün ağarırken, onu fırına götürürdü. Dedemin bu görevini, ileriki yıllarda kardeşim Hüseyin üstlenecekti. Mahalle fırınında pişirilen ekmek, evimizin üç-dört günlük ihtiyacını karşılar, son gün Havva Bacı yeniden hamur yoğıırurdu.

Kardeşim Hüseyin, Ticaret Lisesi'nde okurken, sabah erkenden mahalle fırınında pişirttiği birkaç ekmeği hemen kahvaltıya yetiştirir, biz de o sıcak ekmeklerle karnımızı doyururduk. Ekmeğin devamını ise, evimize fırıncı kalfası getirirdi.

Çocukluk yıllarımızda, Hunat Mahallesi halkının hemen hepsi çiftçiydi. Evimizin karşısında sebze bostanları vardı. Biraz ileride ise, Kayseri'nin meşhur Kavakyazısı... O yörede de, bol ürün veren meyve ağaçları bulunuyordu.

Mahallemizdeki tarlalardan birisinde, pancar ve havuç yetiştirilirdi. Havuca, "pürçüklü" derdik. Pancar ve pürçüklü, bostandan toplandıktan sonra, hemen oracıkta açılan bir çukura gömülürdü. Bu ürünler, toprak altında çürümez, tazeliğini muhafaza ederdi. Bostan sahibi, pancar ve pürçüklüyü tüketeceği zaman, toprağı kazar, oradan ihtiyacı kadar alırdı.

Pürçüklü tüketimi fazlaydı ama, insanlar o yıllarda pancara pek itibar etmezdi. Bu ürün, genelde hayvanlara yem olarak verilirdi. Ama evlerde zaman zaman pancar haşlandığı da olurdu.

Evimizin bittiği noktada, Kayseri'nin o yıllarda millî parkı konumundaki Gültepe başlardı. Şiddetli rüzgar estiği zaman, Gültepe'nin ağaçlarından dallar kırılır, biz de kardeşim Hüseyin'le birlikte gidip, o dalları toplayarak, yakacak olarak evimize taşırdık. Bu işi, sadece biz yapmazdık. Mahallenin bütün çocukları,

evlerine yakacak temin etmek için adeta şiddetli rüzgarın çıkacağı günü beklerlerdi.

Sırası gelmişken, Kayseri'nin rüzgarını da bir nebze anlatmak istiyorum.

Yılın belirli dönemlerinde, şehrimizde çok şiddetli rüzgar eser, çarşıda tabelalar yerinden sökülür, hatta çatılı evlerin kiremitleri havada uçuşurdu. Kayseri'de rüzgara, halk arasında "yel" denilirdi. Şehirde rüzgar esmeye başlayıncı, büyüklerimiz, "Kayseri yelden, Adana selden" tekerlemesini hemen telaffuz ederlerdi.

Komşuda Yediğim Karın Dolmasının Tadını Hiç Unutamadım

Şimdi, hafızamdan yıllar boyu silinmeyen, tadı damağımdan hiç gitmeyen, lezzetli bir çocukluk anımı anlatmak istiyorum.

Bizim mahallede, Yunus adında akranım bir çocuk vardı. Babası,

genç yaşta vefat etti. Yunus'lar, üç kardeşti. Anneleri Hâfizc Hanım, onları babasız büyüttü. Üçünü de çok iyi yetiştirdi.

Çocukluk günlerimizi yaşarken, bir gün Yunus'lara gitmiştim. Sofra kuruldu, beni de yemeğe davet ettiler. Yunus'un annesi, önümüze, adını ve tadını bilmediğim bir yemek koydu. Et yemeğini andırıyordu. Top gibi bir şeydi. Etli bölümün yüzü kızarmıştı. Topa benzeyen yemeğin çevresinden iplikler sarkıyordu. Sofradaki manzarayı hem merak, hem de hayret içinde seyrettim. Evin hanımı, top gibi yemeğin üzerindeki ipleri çeke çeke ayıkladı. Sonra, kızarmış etin iki yakası açıldı ve ortasından etli pilav çıktı.

Evet, Yunus'larda fırında pişirilmiş "karın dolması" yiyordum. Dolma çok lezzetliydi. Adeta, parmaklarımı ısıracak oldum.
Tadı damağımdan gitmedi. Eve geldim. Yediğim yemeği anneme anlattım. Sevgili anacığım beni, tebessüm ederek dinledi. "Sevgili İzzet'im, merak etme, onu yapmak zor bir iş değil, ben de sana pişiririm" dedi.

Sabırsızdım. Annemin hemen karın dolması yapmasını istedim. Hatırladığım kadarıyla, annem "Hadi oğlum, mezbahaya git, karın al, hemen sana pişireyim" dedi. Ben de, evimizin yakınındaki Kavakyazısı'nda Kayseri Belediyesi tarafından işletilen mezbahaya gittim. Giderken çok heyecanlıydım. Ama, nasıl bir manzarayla karşılaşacağımı bilmiyordum. Yanımda, mahalleden arkadaşlarım da vardı. Çekine çekine, mezbahadaki kasapların yanma yanaştım. Onlara "karın" satın almak istediğimi söyledim. Mezbahada,

henüz kesilmiş hayvan karnından geçilmiyordu. Görevliler, taze karınlardan birisini bana verdiler, parasını ödedim, tekrar evin yolunu tuttum. Anacığım, gülerek beni karşıladı ve işe koyuldu.

Tabii, Yunus'larda karın dolmasının nasıl hazırlandığını bilmiyordum. Bu lezzetli yemeği annem hazırlarken, her safhasını izlemek istedim. Annem, önce koyunun karnını güzelce temizledi. Bir takım işlemlerden geçirdi. Daha sonra, et ve pirinç karışımından oluşan soğan ve baharatlı iç malzemesiyle doldurdu.

Karın dolması pişti, biz de büyük bir iştah içinde bu nefis yemekle karnımızı doyurduk. Daha sonra annem, büyük beğeni kazanan karın dolmasını menüye ekledi.

Yağ ve Yoğurdumuz da Evimizde İmal Edilirdi

Evimiz, şehrin kenar mahallelerinden birisinde olduğu için, hem ahırımız, hem de kümesimiz vardı. Ahırda beslediğimiz ineğin günlük taze sütünü içer, kümesteki tavukların yumurtasıyla beslenirdik, ineği annem ile babaannem sağardı. Her sabah erken saatlerde, mahallenin çobanı sokaklarda dolaşır, inekleri toplayıp, araziye otlatmaya götürürdü. Akşam üstü tekrar çobanların nezaretinde mahallemize gelen inekler, sahiplerinin karşılamasına gerek bırakmadan, ahırlarını bulur, istirahate çekilirlerdi.

Kayseri'de, Ankara'ya taşınıncaya kadar inek beslediğimizi hatırlıyorum. O ineklerden birisi, bir gün sevgili anacığımı tekmelemişti. Bu olaydan sonra annem, bir daha ahıra girmedi. Zaten ineklerin bakımını da babaannem üstlenmişti.

Evimizde, bir de tahtadan imal edilmiş yayık vardı. Yayık, yağ üretmekte kullanılırdı. Hayvandan sağılan süt, yayığa konulur, daha sonra yayık sürekli olarak sallanılır, bu arada sütün içindeki yağ ayrıştırılırdı. Yani, ihtiyacımız olan yağ ve yoğurt çarşıdan alınmaz, evde imal edilirdi.

Kışlık et ihtiyacına gelince...

Et, sadece yaz aylarında kasaptan alınır, kışlık et ise, sonbaharda toptan kavurma yapılarak stoklanırdı. Et kavrulurken, babaannem ocağın başına geçer, mahalleden yardımcıları da hazır bulunurdu. Koyunların kuyruk kısmından yapılan kavurma ise, çok tatlı olurdu. Kuyruğa ocakta işlem yapılırken, yağı eritilir, kalan kısmına, yani posasına da "kıkırdak" adı verilirdi. Kıkırdak yemek ise, biz çocuklara çok zevk verirdi.

Babaannem kuyruk kavurması yaparken, kardeşim Hüseyin'le birlikte elimizdeki ekmekleri kuyruk yağının üzerine bastırır, yağlı ekmekle birlikte hemen oradan uzaklaşırdık. Babaannemin arkasından yaptığımız bu haylazlık, onu çileden çıkarırdı.

Pazar Günleri, Dinamitle Balık Avlardık

Kayseri'de hem çocukluk yıllarımızda, hem daha sonraki dönemlerde ev ekonomisi uzun yıllar böyle devam etti. Bağlarda pekmez kaynatılır; salça, bulgur, sucuk, pastırma, kavurma, peynir, kurutulmuş meyve, sebze ve daha birçok yiyecek evlerde yapılırdı.

Evlendiğim yıllarda koca Kayseri'de sadece iki manav dükkanı vardı. Bunlardan birisi Kiçikapı semtinde, diğeri ise "Saathane" diye anılan Cumhuriyet Meydam'ndaydı. Manav dükkanlarından birisini Osman Başpınar çalıştırırdı. İkincisi ise, meşhur Merkez Lokantası ve Merkez Bakkaliyesinin yanı başındaydı.

Kayserililer, kış aylarında Karadeniz balığı yerdi. Samsun'dan getirilen bu balıklar, sadece bir çeşitti; o da uskumru idi.

Kayseri'nin çevresindeki akarsulardan da tatlı su balığı avianırdı. Gençlik yıllarımda mahalle ve iş arkadaşlarımla birlikte, pazar günleri Bünyan ve Pınarbaşı ilçelerine gider, akarsulara dinamit atarak, balık avlardık. Bünyan'ın Başgöl'ünden ve Pınarbaşı'nın da Sızır ırmağından avladığımız tatlı su balıklarıyla, neşe içinde evimize dönerdik.

Dedem, Atatürk'ün Verdiği Beyannameleri Halka Dağıtmış

Türkiye'nin ilk şoförleri arasında yer alan dedem Hacı Halil Efendi, 1919 yılında nakliyecilik yaparken, Samsun'da Mustafa Kemal Paşa'dan çok önemli bir görev almış. Paşa, dedemi huzuruna çağırtarak, kendisine, Anadolu'da dağıtması için "Millî Mücadele Beyannameleri" vermiş.

Çocukluk yıllarımı sevgi dolu bir ailede ve Kayseri'nin doğal ortamında özgürce yaşarken, dedem Hacı Halil Efendi'nin masal gibi dinlediğim kimi acı, kimi gurur verici ve kimi de gülümseten hatıralarını okurlarla paylaşmak istiyorum.

Alman bilim adamı Einstein, insan hafızâsının yanıltıcı olabileceği, çünkü bugünün olaylarıyla boyanmış bulunduğu uyarısını yapmış. Bu bilimsel uyarıya rağmen, yaşadıklarımı, kendimden emin bir şekilde hatırlıyorum.

Şimdi, aile tarihimizin bir asır öncesine, hatta daha gerilere doğru bir yolculuğa çıkalım. O dönemlerde, Kayseri'de, Tavlusun'lu Mehmet Ali Efendi adında bir Belediye Başkanı varmış. Bu başkan, 1881-1901 yılları arasında görev yapmış. Dedem Halil Efendi de, belediye zabıta memuru imiş.

Yeri gelmişken, Kayseri'de belediye zabıta memurluğunun anlam ve önemini izah etmek istiyorum. Zabıta memuruna Kayserililer, "Çarşı Ağası" diye hitap ederlerdi. Çarşı ağalığı, halk nezdinde, çok özel bir görevdi. Bilindiği gibi Kayserililer çoğunlukla ticarî hayatın içinde oldukları için, piyasaya hükmeden zabıta memurlarına karşı ister istemez daima saygılı davranırlardı.

Zabıta memuru, görevi gereği piyasayı denetlemekle kalmaz, şehrin yönetiminde de etkili rol oynardı. Kısacası, çarşı-pazar ondan sorulurdu. Bir başka ifadeyle, zabıta memurları, devletin çarşıya hükmeden temsilcisiydi. Bu devlet görevlileri, aynı zamanda bugünkü trafik polislerinin görevlerini de üstlenmişti. Dedem Halil Bayraktar, bu önemli görevi nedeniyle kısa zamanda Kayseri'nin saygı duyulan ve aynı derecede de çekinilen şahsiyetleri arasında yer almış. Ancak, ceberrut devlet görevlisi olmadığı için, çevresinde güven oluşturmuş.

Dedemin üstün vasıfları, iyi bir evlilik yapmasını sağlamış. Halil

Bayraktar, aslen Tavlusun'lu olan Kayseri Belediye Başkanı'nın akrabası ve tanınmış bir ailenin kızı olan babaannemiz Saffet Hanım'la bu sayede izdivaç yapmış. Büyük ailemizin temelleri de, dedemizin, aynı zamanda Sadrazam Nevşehirli Damat İbrahim Paşa Ailesi'nden gelen babannemizle yaptığı bu izdivaçla birlikte atılmış.

Fazla Vergi Veren, Daha Çok Oy Hakkına Sahipmiş

Madem konu belediyeden açıldı, 2ü. yüzyılın başında ülkemizdeki yerel yönetim yapılanmasıyla ilgili önemli bir ayrıntıyı burada anlatmak istiyorum.

Bundan bir asır önce, yani Osmanlı'nın son dönemlerinde, imparatorluk kanunlarına göre, bir kişinin belediye başkanı seçilebilmesi için mutlaka Müslüman halktan olması gerekiyormuş. Buna karşılık, belediye meclisi üyeliklerinde ise, söz konusu inanç ayrımcılığı yapılmıyormuş.

1890'ların sonu ve 1900'lerin başında Kayseri'de belediye başkanı Müslümanmış ama, belediye meclisi üyelerinin çoğunluğu gayrimüslimlerden oluşuyormuş. Çünkü, oy verme hakkı, ödenen vergi miktarıyla orantılı olarak belirlenirmiş. Yani, çok vergi verenin oyu daha kıymetliymiş. Hâl böyle olunca, Kayseri'de Müslümanlara göre daha çok vergi veren gayrimüslim halk, Belediye Meclisi'nde de çoğunluğu daima elinde tutarmış.

Dedem, Kayseri'nin İlk Şoförü Olmakla Övünç Duyardı

Dedem Halil Efendi, Kayseri Belediyesi'nde zabıta memurluğu yaparken, 1898 yılında, yani 19. yüzyıl bitmek üzereyken. Belediye Başkanı Mehmet Ali Efendi, kendisine önemli bir görev vermiş. Bu görev, o dönem için gerçekten büyük bir önem taşıyormuş. Görev şu imiş: İstanbul'dan Kayseri Belediyesi'ne bir itfaiye aracı getirmek...

İtfaiye hizmetleri, Osmanlı'nın son dönemlerine kadar Yeniçeri Ocağı'na bağlı "Tulumbacılar" teşkilâtı tarafından yürütülürmüş. Bu teşkilâtın görevlileri, yangın anında ellerine kova, balta, kürek ve merdiven alarak olay yerine gider, taşıma su ile yangın söndürmeye çalışırlarmış. Ellerinde yeterli ekipmanları bulunmayan tulumbacılar, yangının şiddeti karşısında çaresiz kalırsa, alevlerin diğer binalara sıçramasını önlemek için yanmakta olan binanın yanındaki yapıları da yıkarlarmış.

Kayseri Belediyesi böylesine bir imkânsızlık içindeyken, Başkan

Mehmet Ali Efendi, İstanbul'dan bir itfaiye aracı temin etme imkânı bulmuş, ancak iş, bununla bitmemiş. Bu defa, aracın Kayseri'ye getirilmesi mesele olmuş. Çünkü 19. yüzyılın sonunda Kayseri'de, bir tek motorlu araç yokmuş. Dolayısıyla, kimse şoförlük bilmiyormuş. Dedem Halil Efendi, İstanbul'da önce şoförlük eğitimi alacak, ardından da itfaiye aracını kullanıp, Kayseri'ye ulaşacakmış.

Halil Efendi, Belediye Başkam'nm vermiş olduğu görevi yerine getirebilmek için Osmanlı'nın başkenti İstanbul'a gitmiş. İstanbul Polis Müdürü'nün şoförü, kendisine otomobil kullanmayı öğretmiş. Dedem, İstanbul'da tam altı ay kalmış. O yıllarda İstanbul'da zaten topu topu altı adet otomobil varmış; şoför sayısı da, iki elin parmakları kadarmış.

Dedem, İstanbul'da altı aylık kurstan sonra, Osmanlı'nın, dolayısıyla Türkiye'nin ilk şoförleri arasına dahil olmuş. Rahmetli, o döneme ait hâtıralarını anlatırken, "Ben, Türkiye'nin ilk şoförlerindenim" ifadesini sık sık kullanır ve bundan övünç duyardı.

İstanbul'dan Yola Çıkan Araç, Kayseri'ye Kıbrıs'tan Gelmiş

Dedemin Kayseri'ye ilk itfaiye aracını getirme hikâyesi ise, başlı başına bir seyahatname gibi... Bu seyahatnamenin içinde neler yok ki... O tarihî itfaiye aracı, önce İstanbul'un Salıpazarı tskelesi'nden bir gemiye bindirilmiş. Ardından da uzun bir deniz yolculuğuna çıkarılmış.

Biz bu seyahatnameyi anlatırken, Halil Efendi itfaiyeyi Kayseri'ye mi götürüyor, yoksa denizaşırı bir şehre mi diye düşünebilirsiniz. Evet, öncelikle denizaşırı bir şehre... Şehrin adı Mersin... Bilirsiniz, Türkçe'de güzel bir tekerleme vardır: "Herkes gider Mersin'e, biz gideriz tersine" Dedem, İstanbul'dan Kayseri'ye doğru dürüst karayolu olmadığı için tersine gitmek zorunda kalmış.

Şimdi, tersine gerçekleşen o seyahati izleyelim...

Halil Efendi, İstanbul'da sıkı bir şoförlük eğitiminden sonra, ehliyetini alıp cebine koymuş. Tabii bu eğitim, günümüzdeki sürücü kursları gibi değil, işi, bir ustasından öğrenmiş. Bu arada, motor bilgisi de edinmiş. Zaman zaman direksiyon başına geçerek, İstanbul yollarında acemiliğini çıkarmış. Kendisinden emin olunca, Kayseri'ye götüreceği itfaiye aracını teslim alıp, yola koyulmuş.

O dönemin şartlarında, Anadolu'da ulaşım genellikle demiryolu ile yapılıyormuş. İtfaiye aracını yükledikleri gemi, İstanbul'dan Mersin'e gidecekmiş ama, bu yolculuk, belki de bir hafta, hatta on

gün sürebilirmiş. Gemi, Ege ve Akdeniz'deki belli başlı sahil kentlerine uğrayıp, daha sonra rotasını Kıbrıs'a çevirecekmiş.

Dedemin Ege ve Akdeniz'deki bu maceralı yolculuğu, Kıbrıs'a kadar uzanmış. Gemi, Ada'da yükünü boşaltmış, yolcularını indirmiş, ardından da rotasını Mersin'e çevirmiş.

Aradan yıllar geçtikten sonra öğrendim; Mersin ve Tarsus'un, hem dünya deniz, hem de kara ticaret yolları tarihinde köklü bir mazisi varmış. Osmanlı ise, deniz yolu ile uluslararası taşımacılık ve ticaretin önemini, ancak 19. yüzyılda fark etmiş. Mersin'e önce liman yapılmış, bunun üzerine, Avrupa ülkelerinin konsoloslukları açılmış.

Hikâyeyi uzatmayalım. Kayseri belediye hizmetlerinde kullanılacak itfaiye aracını taşıyan gemi, Kıbrıs'tan demir almış ve Mersin'e ulaşmış. İtfaiye aracı, gemiden indirildikten sonra, dedem direksiyona geçmiş. Bu ilginç araç, Mersinliler'in hayret dolu bakışları arasında Adana yakınlarındaki Yenice Tren İstasyonu'na ulaşmış.

İtfaiye aracının karadaki yolculuğu çok kısa sürmüş. Bu defa, Bağdat'tan gelip, İstanbul'un Haydarpaşa İstasyonu'na gidecek olan kara trenin bir vagonuna yüklenmiş. O yıllarda, Kayseri'ye tren yolu yokmuş. Demir yolu, Niğde'nin Ulukışla ilçesinden, Konya istikametine yönelirmiş.

Demir yolu bitmiş. Dedem, itfaiye aracını trenden indirip, başının çaresine bakmış. Direksiyona geçmiş, bugün iki saatte gidilen Ulukışla-Kayseri arasındaki mesafeyi, ancak 4-5 günde katedebilmiş.

Kayserililer, İtfaiye Aracını, Canlı Varlık Zannetmiş

Kayseri İtfaiye Teşkihıtı'nın binası, Cumhuriyet Mahallesi'ndcymiş. Dedem, itfaiye aracını binanın önüne park etmiş. Kayserililer, işi-gücü bırakıp, İstanbul'dan gelen, daha önce hiç görmedikleri ve bir şeye benzetemedikleri aracı seyretmek için başına toplanmışlar.

Meraklı Kayserililcr'den bazıları incelemeleri sırasında, "Aboov, gözü de varmış..." diyor, bazıları da, aracın önünden geçmeye korkuyormuş. Korkanların yanı sıra, acıyanlar da varmış. Acıyanlar, onu hayvan zannediyor, yemesi için önüne bir tutam yonca koyuyormuş.

İşte bu olay, dedemi Kayseri'nin ilk şoförü, Osmanlı'nın ise ilk şoförleri arasına dahil etmiş.

Halil Efendi, itfaiye aracını gözü gibi koruyor, temizliyormuş. Ama bir yardımcıya da ihtiyacı varmış. Onun için, yeğeni Mehmet Sezgin'i "yedek şoför" olarak yetiştirmiş. Ancak, yeğeni kaza yapınca, dedem korkmuş ve itfaiye aracının direksiyonunu bir daha ona vermemiş. Ardından da, bir başka yedek şoför daha yetiştirmiş. Kendisi de, bir süre sonra Kayseri'nin ilk usta, öğretmen şoförü olmuş.

Mustafa Kemal Paşa'dan, Dedeme Millî Bir Görev...

Aklımın ermeye başladığı yıllarda, dedemin dizinin dibine oturup, hayat hikâyesini heyecan içinde dinlerken, Millî Mücadele Destam'nın ilginç sayfalarını da tarihin bu tanığından öğrenirdim.

Evet, dedem, "canlı tarih" gibiydi. 1919'ların, 20'lerin şartları, kendisini bir anda Mustafa Kemal Paşa'nın huzuruna kadar taşımış. Hatta Büyük ûnder'den, önemli bir görev de almış. Dedemin bu "destan" sayfası, çocuk yaşta zihnime adeta kazınmıştı.

Dedemin anlattıkları, unutulacak anılar değildi. O anılar, aynı zamanda ailemizin kuşaklar boyu şerefle taşıyacağı bir büyük mirastı.

Şimdi, dedem Halil Efendi'nin Millî Mücadele anılarına başlarken, önce bu anıların oluşmasına vesile olan nakliyecilik serüvenini anlatmak istiyorum.

Dedem, Kayseri'nin ilk şoförü unvanına sahip olduktan sonra, şehrin zenginlerinden Şişlili Abdurrahman Efendi, bir gün kendisine iş teklifinde bulunmuş. Teklif şöyleymiş:

"Halil, şoförlükte usta oldun. Hatta, yedek bir şoför de yetiştirdin. Gelin, size iki kamyon alayım, birlikte nakliyecilik yapalım..."

Abdurrahman Efendi'nin teklifi, dedeme cazip gelmiş. Kamyon da, itfaiye aracı gibi İstanbul'dan alınacakmış. Girişimci bir ruha sahip olan dedem, Abdurrahman Efcndi'yle el sıkışmış, ardından da yardımcısıyla birlikte doğruca İstanbul'a gitmiş.

İtfaiye aracını getirirken altı ay İstanbul'da yaşayan, Osmanlı'nın başkentini köşe-bucak öğrenen dedem, Fransız malı iki kamyon alıp, Kayseri'ye gelmiş. Bu söylediğim dönem. Millî Mücadele yılları... Yani, 1919-1920.

Osmanlı'nın karayolları, bugünkü köy yollarından çok daha kötüymüş. Dedem ve yardımcısı, kuş uçmaz, kervan geçmez Anadolu yollarında yük taşımacılığına başlamışlar. Ulukışla'dan Samsun'a, Samsun'dan Batum'a kadar mal götürüyorlarmış. Yani, bugünkü tâbiriyle, "lojistik"

sektöründe hayatlarını kazanıyorlarmış.

İtfaiye aracının getirilişi sırasında da anlattığımız gibi, kara taşımacılığı dağ-tepe aşılarak yapıldığı için, genellikle demir yolu ve deniz yolu taşımacılığına başvuruluyormuş.

Samsunlu bir tüccar, malını Mersin'e göndermek için ister istemez Ulukışla'ya kadar kara yolunu kullanıyor, o noktadan sonra devreye demir yolu giriyormuş. Dedem de, Samsun'dan aldığı ihraç malı yükü Ulukışla'ya getirirmiş. Bu yükler, kısa bir tren yolculuğundan sonra, Mersin'de şileplere aktarılıyormuş.

Kara yolları, hiç güvenliği olmayan yollarmış. Eşkıya, kol gezermiş. Dedemlerin çalıştığı hatta (güzergâhta), Ermeni kamyoncular da taşımacılık yaparmış. Türkler korumasızmış ama, Ermeniler'in korumaları varmış. Bu korumalar, "eşkıya" olarak tanımlanan Ermeni çetelermiş. Dedemlerin yolu bir gün Ermeni çeteleri tarafından kesilmiş. Kendilerine epey eziyet etmiş, paralarını da almışlar. Daha sonra aralarında uzlaşma olmuş. Bu uzlaşmayla birlikte, yol arkadaşlığı başlamış. Dedemler, Ermeni kamyoncularla birlikte yük taşırken, Ermeni çeteler de kendilerini koruma görevini üstlenmiş.

Dedem, Niğde'de Beyanname Dağıtırken Tutuklanmış

Dedemin anıları içinde, şüphesiz en değerli olanı, Mustafa Kemal Paşa'dan aldıkları "millî" görevdir. Belki şaşıracaksınız ama, dedem. Millî Mücadele döneminde Mustafa Kemal Paşa'dan "çok önemli" bir görev almış. Şimdi o görevin hikâyesini anlatalım.

Bilindiği gibi, Mustafa Kemal Paşa, Millî Mücadele'yi 19 Mayıs 1919'da Samsun'dan başlattı. Paşa, 22 kişiden oluşan yakın mücadele arkadaşlarıyla birlikte İstanbul'dan Samsun'a, Bandırma Vapuru'yla gelmişti.

Mustafa Kemal Paşa'nın Samsun'da bulunduğu sırada, dedemler de oradaymış. Paşa, Millî Mücadele'nin Anadolu insanına duyurulması için bütün kanalları kullanıyormuş. Kimin aklına gelir; Paşa bir gün, "Bana, şehirlerarası taşımacılık yapanları bulun" demiş. Malûm, o yıllarda Samsun küçük bir şehir; herkes her şeyden haberdar. Dedemi bulup, Paşa'nın huzuruna çıkarmışlar. Paşa sormuş, dedem anlatmış. Halil Efendi, Samsun ile Ulukışla arasında karayolu taşımacılığı yaptığını açıklamış. Mustafa Kemal Paşa da, Anadolu insanına Millî Mücadele'yi haber vermek amacıyla çok sayıda basılmış beyannameleri dedeme teslim etmiş. Teslim ederken de, "Halil Efendi,

bu beyannameleri yol boyunca karşılaştığın kanaat önderlerine ulaştır. Millî Mücadelemizi, onlar vasıtasıyla Anadolu halkına duyuralım" demiş. Dedem de, bu kutsal görevi gururla üstlenmiş.

Halil Efendi, Mustafa Kemal Paşa'nın kendisine teslim ettiği Millî Mücadele Beyannameleri'ni köy köy, kasaba kasaba dağıtarak, Samsun'dan Niğde'ye kadar ulaşmış. Niğde'de kendilerini, Osmanlı'nın polis müdürü yakalamış. Beyannamelere el koymuş, dedemle yardımcısını da hapse atmış. Aradan bir müddet geçtikten sonra, dedemler hapisten çıkmış, yollarına devam etmiş.

Dedemin Niğde'de tutuklandığı Mustafa Kemal Paşa'ya da haber verilmiş. Bilemiyorum; belki tahliyelerini de Büyük önder sağlamış olabilir. Bu konuda net bir bilgi sahibi değilim. Ancak, yine o günlerde Kayseri bölgesi de Kuvayi Milliye'nin kontrolüne girmiş. Bir başka ihtimale göre, dedemlerin tahliyesinde Millî Kuvvetler'in rolü olmuş.

Halil Efendi, İstanbul'da Amerikalılar'ın Şoförü Oluyor

Dedemler, hapisten çıkmış ama, işleri de bozulmuş. Kamyonların sahibi olan Şişlili Abdurrahman Efendi ile anlaşmazlığa düşmüşler.

Ardından patron, kamyonları ellerinden almış. Dedem de bunun üzerine yeni bir iş aramak için İstanbul'a gitmiş.

1920'li yıllarda şoförlük "altın bilezik" gibi olduğu için, dedem İstanbul'da kısa sürede iş bulmuş. Bu, sıradan bir iş değilmiş. Amerika Birleşik Devletleri İstanbul Başkonsolosluğumda şoförlüğe başlamış. Dedem işe başlamış ama, tam o sırada Osmanlı başkenti İstanbul, I. Dünya Savaşı'nın galibi itilaf Devletleri tarafından işgal edilmiş.

16 Mart 1920'de yaşanan İstanbul'un işgali sırasında dedem Amerikalıların yanında bulunuyormuş, iyi para kazanmış. Tasarruflarını, Kayseri'den İstanbul'a mal almaya gelen tüccarlarla evine gönderiyormuş.

Kayserili tüccarlar İstanbul'a geldiklerinde, Çemberlitaş'taki Sipahi Palas Oteli'nde kalırlarmış. Dedem, hemşehrileriyle bu otelde buluşur, Kayseri'ye, babaanneme göndereceği parayı onlara teslim edermiş. Emanet de, kısa bir süre sonra yerini bulurmuş.

Bugün halen faaliyetini sürdürmekte olan Sipahi Palas Oteli, 20. asrın sonuna kadar İstanbul'a gelen Kayserililerin yegâne konaklama mekânıydı. Kayseri'den gelen yolcularla, İstanbul'da

yaşayan hemşehrilerimiz hep bu adreste buluşurdu.

Dedem, Önüne Açılan Amerika Kapısını Reddetmiş

Dedeme ait birbirinden ilginç anılar o kadar çok ki, hangisini anlatacağımı bilemiyorum.

Yine işgal yıllarında, bir gün dedem, Amerikalılara ait arabayla Beyoğlu'ndaki bir berber dükkanının önünde park etmiş. Bu park meselesi, bugün de olduğu gibi kavgaya dönüşmüş. O yıllarda otomobil sayısı onlu rakamlarla ifade edilen İstanbul'da yaşanan park etme kavgası sırasında, Rumlar dedemi dövmüş. Dedem de gitmiş, Amerikalı patronuna olayı anlatmış. Amerikalılar, Rum saldırganı Beyoğlu'nda yakalatıp, adeta karakola getirir gibi Konsolosluğa getirmişler. Onu, bir güzel döverek, dedemin intikamını almışlar.

Dedem Halil Efendi, çalışkanlığı ve zekâsıyla Amerikalıların hayranlığını kazanmış. Bir ara, patronları dedeme, "Gel, seni Amerika'ya götürelim" demişler. Dedem, bu ilginç teklifi, nezaketle reddetmiş, çünkü aklı-fikri ailesinde ve memleketindeymiş.

Valinin Makam Şoförü Olmak, Ayrıcalıklı Bir İşmiş

İstanbul'un işgali bitmiş, ardından Büyük Millet Meclisi Hükümeti Anadolu'da duruma hâkim olmuş, Millî Mücadele kazanılmış, 29 Ekim 1923'te de Cumhuriyet ilân edilince, dedem Halil Efendi yurtdışındaki gurbetçiler gibi Kayseri'ye "kesin dönüş" yapmış. Böylece, sıla hasreti de sona ermiş. Dedem, hem memleketine, hem de eşine, evlâtlarına ve yuvasına kavuşmuş.

Halil Efendi, bir yandan memlekete kavuşma sevinci yaşarken, bir yandan da güzel bir iş bulmanın mutluluğunu tatmış. Bu da, sıradan bir iş değilmiş. İtfaiye aracı sürücülüğü ile şoförlüğe başlayan dedem, yaklaşık çeyrek asır sonra, genç Türkiye Cumhuriyeti'nin Kayseri Valisi'ne ait makam otomobilini kullanmaya başlamış. Tabii, bu iş de hemen gerçekleşmemiş. Dedem, valinin makam aracını getirmek için yine İstanbul'a gitmiş, önce itfaiye aracı, ardından kamyon getiren Halil Efendi, bu defa Fiat markalı makam aracının direksiyonuna geçip, Kayseri'ye dönmüş.

Hatırladığım kadarıyla, dedem, 1942 yılına kadar Kayseri Valisi'nin makam şoförlüğünü yaptı. Bu meslek de, aynen zabıta memurluğu gibi toplum nezdinde çok önemli ve itibarlı bir görevdi. Bilindiği gibi makam şoförü, valinin en yakınında bulunan kişi olduğu için, nüfuz sahibi kabul edilir, her gittiği yerde itibar görürdü.

Dedem, Kayseri'de İsmet Paşa'nın Şoförlüğünü de Yapmış

Şimdi, sıra geldi, dedemin vali şoförlüğü anılarına...

İsmet Paşa, bir Kayseri seyahati sırasında Türkiye'nin ilk uçak bakım ve onarım fabrikalarından biri olan Tayyare Fabrikası'na ziyarete gidiyormuş. Beraberinde, Kayseri Valisi Nazmi Toker de varmış. Yani Paşa, Valinin arabasındaymış. Dedem de, makam arabasını kullanıyormuş.

Şehir merkezinden Talas istikâmetine doğru giderken, Vali Toker yolda çarlı (çarşaflı) kadınları görünce, "Paşam, bunlara bir türlü mantoyu giydiremedik" demiş. İsmet Paşa da, "Nazmi, sen merak etme, onlar mantoyu kendiliğinden giyer" cevabım vermiş.

Yine, İsmet Paşa'lı bir başka hâtıra...

1930'lu yıllarda, Kayseri Tayyare Fabrikası, tahsisat yokluğu sebebiyle kapanmış. İsmet Paşa, yine bir Kayseri seyahati sırasında bu durumu Nazmi Toker'den öğrenmiş. Ardından da, Valiye şu talimatı vermiş:

"Nazmi, hemen tahsisat gönderelim de, bu fabrika çalışmaya başlasın..."

Rahmetli dedem, tarih gibi bir adamdı. Gençlik yıllarımızda, uzun uzun hâtıralarını dinlemiştim. Zaman içinde, bu birbirinden değerli hatıralar, uçup gitti. Ne demişler; "Söz uçar, yazı kalır"...

Dedemin hatıralarım, bir başka anekdotla tamamlamak istiyorum.

Halil Efendi'nin on parmağında on marifet vardı. Sosyal bir kişiydi. Hatırnazdı. Herkesin sevgisini ve saygısını kazanmıştı. Hiç aşağılık duygusuna kapılmazdı. Valinin makam şoförlüğünü yaparken, bir yandan da belediyenin et nakil aracını kullanırdı. İş bununla bitmez, bir taraftan da Kayseri'de şoför yetiştirmek için faaliyet gösteren kursta ve ehliyet imtihan heyetinde görev yapardı. Kısacası, hem şoför yetiştirir, hem sınavdan geçirir, hem de ehliyetlerine imza atardı.

Dedem Halil Efendi, 1946 yılında ise, elini-eteği her şeyden çekerek, emekli oldu. Yani, köşesine çekildi...

Yaptığım Çocukça Bir Hata Anneme, Hatıra Defterini Yaktırdı

Sevgili annem Hatice Hanım, tam bir Cumhuriyet kadınıydı. Lâtin harflerini ilk öğrenen gençlerdenmiş. Gençlik yıllarından itibaren de hatıra defteri tutmuş. O defter, benim elime geçmişti. Defteri sık sık okur, annemi de sorgulardım. Annem, benden usandı; bir süre sonra da defter ortadan kayboldu...

Satırlarımda, sevgili annem Hatice Hanım'ı anmaya başlarken, hem heyecanlanıyor, hem de duygulanıyorum. İnsanlık tarihinde anneler anılırken, her birinin melekten farksız olduğu ifade edilir. Doğrudur; anneler, birer melektir. Çünkü dünyanın, eşi bulunmayan tek varlığıdır. Hatta onlar, çocukların yüreğinde adeta Tanrı'ya yakın değerdedir. Fransa İmparatoru Napolyon'un dediği gibi; analar, bir elleriyle beşiği, diğer elleriyle dünyayı sallarlar.

Önce dedemi anlattım. Yani, babamın babası Halil Efendi'yi. İlerleyen bölümlerde dedemle yine buluşacağız. Ama şimdi sıra, anne tarafında...

Sevgili annem Hatice Bayraktar, Kayserili, varlıklı bir ailenin kızı. Babasının adı Mustafa; yörede, "Sarı Mustafa" namı ile tanınıyor. Annemin babası, halı tüccarıymış. Kayseri'nin ünlii simalarından Nuh Naci Yazgan'la ortak iş yapmış. Halı ticaretinin yanı sıra, antika eşya da satmış. Bolluk içinde yaşamışlar. Aristokrat diyebileceğimiz bir hayat tarzları varmış. Hem çok varlıklı, hem de kültürlü bir aileymiş.

20. yüzyılın ilk yarısında, Bahçebaşı Mahallesi, Kayseri'nin zengin muhiti idi. Annemler de bu muhitte yaşamış. Çok görkemli bir evleri vardı. Adeta saray gibiydi. Eski Kayseri Ermenilerinden kalan bu muhteşem evin odaları saymakla bitmezdi. Hatırladığım kadarıyla, Sarı Mustafa'ların konağı, on-oniki odalıydı.

Annemin doğup büyüdüğü bu evin hem kocaman bir avlusu, hem de havuzu vardı. Ev, İstiklâl İlkokulu'nun arka tarafında yer alıyordu.

Annemin Babası, "Ermeni Tehciri" Sırasında İntihar Etmiş

Bilindiği gibi, I. Dünya Savaşı'nın bütün şiddetiyle devam ettiği 1915 yılında, Osmanlı'da "Ermeni Tehciri" diye adlandırılan, sürgün olayı yaşanmış. Dedemiz Sarı Mustafa, bu olay sırasında, evinde ve işyerinde çalıştırdığı Ermeni asıllı üç vatandaşımızı saklamış.

Rahmetli annemin anlattıklarına göre, Osmanlı Hükümeti, bir müddet sonra şehrin köşe-bucak her tarafında, kaçak Ermeni avına çıkmış. Büyükbabam, bunun üzerine paniğe kapılmış. Annem, bu olayı bize naklederken, aynen şunları söylemişti:

“Rahmetli babam, büyük bir korkuya kapıldı. Aslında, evimizin pek çok gizli bölmesi vardı. O kadar ki, dolapların içine yerleştirilmiş olan bir kapıdan, bir başka odaya dahi geçebiliyorduk. Evimizde sakladığımız bir kişiyi bulmak, hemen hemen imkânsızdı. Buna rağmen babam, korkulu bir ruh hali içinde, maalesef intihar etti.”

Büyükbabam Sarı Mustafa’nın intiharı üzerine, o dillere destan servet, mal-mülk, her şey ortada kalmış. Osman dayım da küçükmüş, annem de... Onlardan da daha küçükleri varmış. Sulhiye ve Hikmet teyzelerimiz ise, henüz çocuk yaştaymış.

Büyükbabamın kardeşi, aileye kısa bir süre yardımcı olmuş. Rahmetli anneannem Hâfize Hanım, evlatlarına hem analık, hem de

babalık yaparak büyütmüş. Bu arada, dayımı da, mal dışarı kaçmasın diye, amcasının, kendisinden büyük olan kızıyla evlendirmişler.

İşte, aile, böyle bir Ermeni fırtınası yaşamış ama, anneannem her zorluğun karşısında dirayetle durmasını bilmiş.

Annem, Modern ve Kültürlü Bir Hanımefendiydi

Annem, ailece çekmiş oldukları bunca sıkıntıya rağmen, annesi tarafından çok iyi bir şekilde yetiştirilmiş. Biz de, O’nun yaşam biçimiyle büyütüldük.

Sevgili anacığım, giyimi-kuşamıyla, hali ve tavrıyla, tam bir hanımefendiydi. Kıyafetleri, Cumhuriyet kadınına yakışır tarzda, moderndi. Kültürlüydü. Lâtin harfleriyle günü gününe yazılmış hatıra defteri vardı. Oysa, annemin gençlik yıllarında Türk insanı Lâtin harfleriyle henüz tanışıyordu.

Annemin hâtıra defterini merak ve heyecanla okudum. Sayfaları çevirdikçe, heyecanım bir kat daha arttı. İnci gibi yazısı vardı. Defterin bazı sayfalarında Lâtin harfleri, bazılarında ise eski Türkçe dediğimiz Arap harfleri yer almaktaydı.

Çocukluk bu ya, hâtıra defterini okuduktan sonra, annemin karşısına geçer, sayfalardan edindiğim bilgileri kendisine tekrarlar, sevgili anacığımı kızdırmaya çalışırdım. O da haklı olarak hiddetlenirdi. Ama

yaramazlığım bir türlü bitmedi. Her fırsatta deftere el attım; okuduğum her anı sayfasını, adeta sorgularcasına annemin yüzüne tekrarladım.

Bir gün, annemin hatıra defteri aniden kayboldu. Köşe-bucak aramadığım yer kalmadı. Aradan yıllar geçtikten sonra, kötü haberi kendisinden aldım. Ölçüyü kaçırdığım için, annemin tahammül gücü kalmamış ve o gözü gibi koruduğu defteri ocağa atıp, yakmış. Tabii bunu işitince, çok üzüldüm. Bir o kadar da pişman oldum. Bu duygulara sahip olduğum dönemde ise, o ölçüsüz ve kontrolsüz çocukluk, çok gerilerde kalmış, hatıralar ise, küle dönmüştü.

Büyük Ailede Gelin Olmak, Kolay Bir İş Değildi

Anacığım, çok saygılıydı. Hatırlıyorum, rahmetli dedemin karşısına geçip, konuşamazdı bile. Bir şeyi anlatması gerekince, işaret diliyle konuşmaya çalışır veya çok alçak bir sesle halini arz etme çabası içinde olurdu. Aile büyüklerini sürekli gözle takip eder, kendisine ihtiyaç hissedildiği an, hemen koşup, yanlarına giderdi.

Annem, "büyük aile"de gelinlik yaptı. Evde, babaannem ve dedemin yanı sıra, babam ve biz dört kardeş, annemden adeta hizmet beklerdik. Gerçi evde hizmet gören yardımcılar vardı ama, onları organize etme ve yönlendirme görevi, hep annemin üzerindeydi.

Annem Hatice Hanım, 13 yılda dört evlât dünyaya getirmiş. Benim doğumum, 1933. Kardeşim Hüseyin'inki ise 1936. 1962 yılında henüz 23 yaşındayken trafik kazasında kaybettiğimiz kardeşimiz Halil 1939'da dünyaya gelmişti. En küçüğümüz olan kızkardeşimiz Saffet ise, 1946 doğumlu.

Annemin, fedakâr bir hanımefendi olduğunu bilmem fazla anlatmaya gerek var mı? Hem büyük bir aileye gelinlik yapacaksınız, hem de peş peşe dört evlât dünyaya getirip, büyüteceksiniz... Cennet, annelerin ayaklarının altındadır, diye boşuna söylememişler ya...

* * * * * * *

Şimdi sıra geldi, biz dört kardeşin isimlerinin kaynağına... Babaannemin babasının ismi, bana verilmiş. Bu büyük dede İzzet Efendi, hattatmış. Ama öyle, sıradan hattatlardan değil. Sanatını, kutsal topraklarda, Mekke'de icra etmiş. İzzet dedenin hattatlığı üzerine ailede pek çok hikâye dinledim. Hikâyeler muhtelifti. Kimi hikâyeye göre, büyük dedemiz, hattatlığı, memleketi

olan Tavlusun'da öğrenmiş. Bir başka bilgiye göre ise, dönemin padişahı tarafından Mekke'ye gönderilmiş, bu önemli sanatı da orada kazanmış.

Tavlusun, Kayseri'nin yambaşında, şirin bir belde. Bu kasabanın halkı, hep sanatkâr. Hem okumuşlar, hem de sanatkâr olarak yetişmişler. Büyük dedem, böyle bir ortamda dünyaya gelmiş. O ortamın kültür ve sanatıyla yoğrulmuş. Hayatının büyük bir bölümünü, Mekke'de hattat olarak geçirmiş.

Kardeşim Hüseyin'in adı da, yine baba tarafından geliyor. Babamın büyük kardeşinin adı, Hüseyin'miş. Ailenin ilk çocuğu olduğu için çok kıymet verilirmiş ve hep "Hüseyin Bey" diye anılırmış. Ancak, Hüseyin amcam, çocuk yaşta ölmüş. Kardeşim doğunca, babaannem "Hüseyin Bey doğdu" diye çok sevinmiş. Kendisine, ailemizde kundaktan itibaren hep "Hüseyin Bey" diye hitap edildi.

Rahmetli kardeşim Halil de, Halil dedemin adını yaşatıyordu. Ailemizin tek kız evlâdı olan kardeşimiz Saffet ise, babaannem Saffet Hanım'ın adını günümüze taşıyor.

9 Yıllık Askerlikten Dönen Dedemi, Sâdık Köpeği Karşılamış

Bizler, büyük ailede, dedelerimizin ve babamızın harp hatıralarıyla büyüdük. Rahmetli Halil dedemin hatıraları arasında yer alan çok ilginç bir sahneyi hiç unutamıyorum.

Hatıra şöyle:

Halil dedem, "Harb-i Umumi" diye adlandırılan I. Dünya Savaşı öncesinde tam dokuz yıl askerlik yapmış. Geçen zaman içinde, kendisinden hiç haber alınamamış. Ama gün gelmiş, o kayıp asker, bir gece ansızın memleketine dönmüş. Heyecan içinde evinin kapısına ulaşmış. O saray gibi evi bekleyen sâdık köpeği, dedemin kokusunu almış olacak ki, avluda havlamaya başlamış. Havlamasının ardı arkası kesilmeyen köpek, iç kapıya kadar girmiş, adeta hane halkına bir mesaj vermek istercesine sesli eylemini sürdürmüş. Sonra, kapıyı açmışlar, bir de ne görsünler...

Halil dedem, dokuz yılllık vatan müdafaasından, "Vatan mahsun, ben mahsun" diyerek dönmüş.

Evet, bu, vefakâr ve sâdık köpek, aradan yıllar geçse de dedemi tanıyıp, gelişini babaanneme haber vermiş. Halil dedem, köpeğin bu davranışından çok etkilenmiş.

Halil dedem, boylu-poslu idi. Kardeşi de öyleymiş. Bu iki kardeş, Kayseri'nin efelerindenmiş. Osmanlı'nın son dönemlerinde, iki kardeş birlikte silah altına alınıp, vatanî görevlerini yapmak üzere, taa Kayseri'den Arabistan çöllerine, Yemen'e gönderilmiş.

Bilindiği gibi Yemen, I. Dünya Savaşı'nın sonuna kadar Osmanlı'nın sınırları içinde, vatan toprağı idi. Osmanlı, savaşı kaybettikten sonra Yemen, İngiliz idaresine geçecek, hatta savaşın galiplerine esir düşen Osmanlı askerleri, bu ülkedeki kamplarda yaşam mücadelesi verecekti.

Anadolu'dan gelen Osmanlı askerleri, gece kışlada nöbet tutarken, dedem ve kardeşi su almaya gitmişler. Aslında, kışlanın dışındaki çeşmeden su ikmâli yapmak, daima mesele oluyormuş. Kışla dışına çıkan askerler, Arap halkın saldırısına uğruyor, pek çoğu hayatını dahi kaybediyormuş.

İşte böyle bir günün gecesinde, dedem ve kardeşi gönüllü olarak su getirme görevini üstlenmişler. Ancak dedem, kardeşini, zifiri karanlıkta kaybetmiş. Kendisi sağ-salim kışlasına dönmüş. Ama Araplar, dedemin kardeşini çeşme başında katletmişler.

Dedemiz Halil Efendi'nin anlattığı bu sahneleri, kendisinden, yaşamı boyunca her vesileyle dinledik. Sâdık köpeğini anlatırken gülüştük, kardeşinin şehadetini anlatırken üzüldük...

Okula Giderken Yolumuzu Kesen Çocuklar, Defterlerimize El Koyardı

Kayseri'de ilkokula II. Dünya Savaşı yıllarında başladım. Okulumuz, askerî hastaneye dönüştürülünce, her gün 5 kilometre yol katettim. Hem güvenlik, hem iklim şartları çok ağırdı. Okul yolundaki mahallelerde, çocukların soygun tacizinden kurtulabilmek için, yolumu değiştirirdim.

Kayserililer, anılarında tahsil ve iş hayatlarını anlatırken, söze şu espri ile başlarlar:

"Okumam-yazmam yok ama, Kayseriliyim..."

Bu espriyi, yine aynı dozda bir başka espri daha takip eder: "Kayserili, işe yaramayan evlâdını, mektebe gönderir."

Evet, bu esprilerden sonra "işe yarama" konusunu biraz açalım. Bilindiği gibi, Türkiye'mizin ticarî hayatında başarılı insanların memleketleri sınıflandırmaya tabi tutulurken, hep Kayserililer birinci sırayı işgal eder. Onları, özellikle Aksekililer izler. Şüphesiz, yurdumuzun dört bir köşesinde başarılı ticaret erbabı ve işadamı vardır ama, genel kanı böyledir. Biz de, bundan cesaret alarak, iç içe geçmiş okul hayatımız ile iş hayatımızı birlikte anlatacağız. Ama öncelikle ayağımızda potin (Ayak bileğini de içine alan bağcıklı veya yan tarafı lastikli ayakkabı) ile gittiğimiz ilkokul yıllarını analım...

İlkokula, 1940'h yılların başında gittim. O yıllar, harp yıllarıydı. II. Dünya Savaşı bütün şiddetiyle devam ediyordu. Türkiye, savaşa katılmamıştı ama, bu felâketin ateş ve ölüm hariç, bütün tesirlerini yaşamıştık. Tüm gıda ve ihtiyaç maddeleri, karne ile veriliyordu, özellikle sınırlarımızın kuzey ve batı bölgeleri, birer ateş çemberiydi. Çünkü Ruslar, Bulgarlar ve Yunanlılar, savaşa katılmıştı. Tehlike kapıya dayanınca devlet, askeri, muhtemel bir savaşa karşı hazırlamaya başladı.

Türkiye'de üretilen tüm buğdaya, devlet el koydu. Çünkü, askerin beslenmesi gerekiyordu. Ekmeği fırından karne ile almaya başladık. Karne, belediyelerde dağıtılırdı. Ekmeğin yanı sıra, kaput bezi dahi karne ile veriliyordu. Bezi alırken, yanınızda bulundurmanız gereken nüfus hüviyet cüzdanınız incelenir, baş veya sondaki boş sayfalardan biri, "Şu kadar miktar kaput bezini almıştır" diye

mühürlenirdi. Çocuk yaşımda, evimizin ihtiyacını karşılamak için ben de kaput bezi satılan bir dükkana gittim. Tezgahtara, nüfus cüzdanımı uzattım, mühürlettim ve on metre kaput bezini yüklenerek, heyecan içinde anneme götürdüm.

Yine savaş yıllarında, Anadolu insanı, akşamları gaz yağının ışığıyla aydınlanırdı. Şehirlerde gaz yağı vardı ama, ekmek yoktu. Köylerde ise, ekmek vardı, gaz yağı yoktu. Babam, şehirden gaz yağını alıp köylere götürür, onu unla değiştirirdi. Evimize un geldiği zaman, adeta bayram yapardık. Çünkü annem, bize nefis börek ve çörekler pişirirdi.

Söz, gaz yağı ile aydınlanmaya gelmişken, özellikle şunu açıklamak istiyorum. Büyük şehirlerde kısıtlı da olsa, elektrik kullanılabiliyordu. Köyler ise, medeniyetin o nimeti ile henüz tanışmamıştı.

Savaş Yıllarında, Okulumuzu Hastaneye Çevirdiler

Hatıralarımın başında da bahsettiğim gibi, evimiz, Kayseri'nin Hunat Mahallesi'ndeydi. Okula, Cumhuriyet llkokulu'nda başladım. Bizim okulumuzun bulunduğu binanın bir bölümü ise, Mimar Sinan llkokulu'ydu.

1942 yılında, ikinci sınıfa geçmiştim. Avrupa'da ve kuzey komşumuzda devam eden savaş nedeniyle, ülkemizde seferberlik hali hüküm sürüyor, bu yüzden kamu binaları, Silahlı Kuvvetler'e tahsis ediliyordu, işte, bu kapsamda bizim okulumuz da askerî hastaneye dönüştürüldü. Cumhuriyet ve Mimar Sinan İlkokullarının öğrencileri ortada kaldı. Bir süre sonra, her birimizi bir okula savurdular.

Bahçebaşı semtinde istiklal İlkokulu vardı. Bu okul, evimize çok uzak, neredeyse 5 kilometre mesafedeydi. Henüz 8 yaşındaydım. Kayseri'de kış mevsimi çok sert geçtiği için, okula gidip gelirken kâbus yaşamaya başladım. Sabah erkenden kalkar, elimde tahta çanta ile okulun yoluna düşerdim.

Bizim çocukluk yıllarımızdaki Kayseri'nin kışını anlatacak kelime bulmakta zorlanıyorum. Çünkü, onu yaşamak gerek. Özellikle kasımdan mart sonuna kadar, beş ay boyunca şehrimize o kadar kar yağardı ki, sokaklarla evlerin damı, adeta aynı seviyeye gelirdi.

Kayseri evleri, genellikle taştan yapılırdı. Damları da, düzdü. Damda biriken yoğun karın evlere zarar vermemesi için, erkekler ellerindeki

özel küreklerle karları yollara doğru sıyırırlardı. Bu çalışmaya, “kar küreme” denilirdi. Hâl böyle olunca, sokaklarda düşe-kalka yürürken, başımızın hizasında bulunan evlerin damını da seyrederdik. Okula giderken ve gelirken, yollar bir türlü bitmek bilmezdi. Karla kaplı sokaklar inişli-çıkışlı olduğu için, yürümekte çok zorlanırdık.

Okul yolundaki sıkıntımız, yoğun karla sınırlı değildi. Önümüzde, bir başka engel daha vardı. 5 kilometrelik yol boyunca, birkaç mahalleden geçmek zorundaydık. Her mahallenin ayrı ayrı çocuk grupları vardı. Onlar, bize tuzak kurarlardı. Yolumuzu çevirir, çantamızdan defter ve kalemlerimizi zorla alırlardı. Çünkü o yıllarda hem defter, hem de kalem kıt olduğu için adeta mücevher değerindeydi.

Çocuktuk, ufacıktık; yabancı bir mahalleden geçtiğimiz için, yolumuzu kesen çocuklara karşı koyacak cesaretimiz de, gücümüz de yoktu. Zaman içinde, tecrübe sahibi olduk. Yolumuz üzerindeki mahallelerde önümüzü kesen çocukları atlatmak için yürüdüğümüz mesafeyi uzatma pahasına, şaşırtmaca yaparak, güzergah değiştirmeye başladık. Bu tedbirden sonra da, bize kâbus yaşatan büyük çocukların gaspından kurtulduk.

İlkokul Hocam, Oğlum Ahmet’in de Öğretmeni Oldu

Okulları, evlerine uzak olan çocuklar, bunca eziyetten sonra, yeni bir okul değiştirme kararıyla rahatladılar. Benim kaydım da, Talas Caddesi’ndeki eski Milli Eğitim Müdürlüğü’nün binasına taşınmış olan Mimar Sinan tlkokulu’na alındı. Üçüncü sınıfa da bu okulda başladım. Düşünebiliyor musunuz, her sene bir okul... Birinci sınıfı Cumhuriyet, ikinci sınıfı İstiklâl, üçüncü sınıfı da Mimar Sinan’da okudum. İş bununla bitmedi; okulun beşinci sınıfı yoktu. Mimar Sinan’da iki yıl öğrenim gördükten sonra, bu defa Ahmet Paşa llkokulu’na gittim.

Kayseri’nin ünlü Cumhuriyet Meydam’na çok yakın bir konumda olan Ahmet Paşa llkokulu’nda sınıf öğretmenimiz Hikmet Hoca idi. Hocamız, Öğretmen Okulu’nu yeni bitirmiş, esmer tenli, gencecik, ciddi ve otoriter bir hanımdı. Çok iyi ders anlatır ve öğrencilere dinletirdi. Hikmet Hoca, bizi mezun etti, ilkokul diplomasını da Ahmet Paşa llkokulu’ndan aldım.

Kaderin cilvesine bakar mısınız; yıllar sonra, oğlum Ahmet de aynı sıralardan geçti. Çünkü Hikmet Hoca Hanım, onun da öğretmeni oldu.

Hikmet Hanım, benim öğretmenliğimi yaparken, bekârdı. Daha sonra, meslektaşı Ömer Hoca ile evlendi. Biz de evlenip, barklanınca, Hikmet

Hoca Hanımlarla ailece görüşmeye başladık. Zaten, mahallelerimiz de yakındı.

* * * * * * *

İlkokula giderken, siyah önlüğümüz, beyaz yakamız ve tahtadan imal edilmiş çantamız vardı. Bunlar iyi güzel de, bugünkü gibi servis araçlarıyla gitmiyor, hep tabana kuvvet diyorduk, işte burada, ayağımıza giyeceğimiz ayakkabılar önem arz ediyordu. Allah'a şükür, babamın hâli-vakti yerindeydi. Onun için, potin ile lastik giyerdik. Zaten, lastik de potinle beraber satılırdı.

Potini, Kapalıçarşı'daki ayakkabıcılardan alırdık. Bu ayakkabıların bir kısmı Kayseri'de imal edilir, bir kısmı da Konya'dan getirilirdi. Her ikisi de, el yapımıydı. Biz çocuklar gibi büyükler de potin-lastik giyerdi. Potin, evlerde aynı zamanda terlik vazifesi de görürdü. Maddi durumu biraz düşük olanların kışlık ayakkabıları ise, mestti (kısa konçlu, hafif ve yumuşak bir ayakkabı). Adeta çorap yumuşaklığındaki bu deri ayakkabılar da potin gibi, lastik içine giyiliyordu.

Kapalıçarşı'da, Kuru Hayvan Kafası Satılırdı

Madem konu açıldı, şimdi biraz da Kayseri'nin, Osmanlılar döneminde yapılmış ünlü Kapalıçarşı'sından bahsedelim.

Şehirdeki ahalinin yanı sıra, köylerden, kasabalardan, hatta çevre illerden alışveriş yapmak için Kayseri'ye gelenler, o yıllarda tüm ihtiyaçlarını Kapalıçarşı'dan karşılayabilirlerdi. Bu tarihî çarşıda, yok yoktu. Potinimizi, lastiğimizi, önlüğümüzü oradan alırdık; sabah kahvaltılarının vazgeçilmez gıdası sucuk ve pastırmamızı da...

Kapalıçarşı'da kuru kafa da satılırdı; kuru, hayvan kafası... Bunları gören yabancılar, önce şaşırır, sonra ne işe yaradığını öğrenince, tebessüm ederlerdi. Biliyorum, merak ediyorsunuz. Onu da anlatayım...

Kuru kafa satılan dükkan, günümüzde, gerilim sahneleriyle dolu Hollyvvood filmlerinin çekildiği seti andırıyordu. Köylü köyünden gelir, soluğu Kapalıçarşı'da alır, ayağına giyecek çarık için deri aramaya başlardı. Onun aradığı deri, kuru kafanın üstünde mevcuttu. Evet, dükkanda asılı duran o kuru kafalar, köylü müşteriler tarafından alınır, çarık yapılmak üzere heybelere konulurdu.

Yine Kapahçarşı'da, kafaları alınmış, işlenmiş deri bulmak da mümkündü, işte o deriyi, Osman dayım satardı. Dayım, bu işte ihtisas sahibi olmuştu. Onun dükkanına girenler, hem deri, hem de

hazır çarık bulabilirdi. Şalvarının cebinde yeterince parası olan çarık alır, parası olmayan ise deriyi katlayıp, götürürdü.

Köylerde, nalburlar gibi çarıkçılar da vardı. Onlar, çok mâhir ustalardı. Ismarlama çarık yaparlardı, iyi ustanın elinden çıkan çarık, kendini gösterirdi. Çarığın derisi yumuşak olursa, köylünün ayağı rahat eder, sert olursa, adeta kabir azabı çekerdi. Anadolu köylüsü, kara çarıktan, 1950'lerden itibaren kurtulmaya başladı. Kara öküzün yerini traktör alınca, kara çarık da görevini "Kardaş" marka lastiklere bıraktı.

Ezan Vaktini, Tellallar Haber Verirdi

Kayseri'nin Kapalıçarşısı, anlatmakla bitmez. Çarşı'nın hem ilginç simaları, hem de kendine has kuralları vardı. Çarşı'daki sıra sıra dükkanlarda vitrin yoktu. Kayseri'de vitrine, "camekân" adı verilirdi. Camekâna, köylü girmezdi. Çünkü, ürkekti... Köylünün, dükkana rahatlıkla girebilmesi için, bu ticarethaneler camekânsız yapılırdı. Esnaf, sürekli dükkanın önünde durur, gelen-geçen köylüye, "Buyurun" daveti yapardı. Çünkü köylü, çat kapı içeri girmekten de çekinirdi.

Kapalıçarşı, adı gibi kapalı ve tarihî şehrimizin tam orta yerindeydi. Yanı başında da, burçları adeta bulutlara değen Kayseri Kalesi yer alıyordu. Kapalıçarşı'nın muhtelif yönlere açılan, çok sayıda kapısı vardı. Ancak, çarşının kara taştan yapılmış duvarları, dışarda top atılsa, sesi içeri yansıtmazdı.

Kapalıçarşı'yla ilgili anılarım o kadar fazla ki, bunların hepsini anlatsam, herhalde bir kitap olur. Çünkü, Kayseri'deki ticari hayat, Kapalıçarşı'nın içinde yaşanırdı. Dolayasıyla, yerli halkın yanı sıra, şehre gelen yabancılar da mutlaka Kapalıçarşı'ya uğrardı.

Gelelim, o uçsuz bucaksız Kapalıçarşfdaki bir başka sahneye... Ezan vakitlerinde, bugünkü gibi hoparlör olmadığı için, esnafın yanısıra, Kapalıçarşfyı gezen halkın, bu dinî davete uyabilmesi için devreye tellal (Yüksek sesle bağıran çarşı-pazar satıcısı) girerdi. Çarşı'nın cami tellalı, boylu-poslu idi. Adeta cehennem zebanisini andırırdı. Üstünde, pelerin gibi siyah bir üstlüğü bulunurdu. Simsiyah sakallıydı. Kafasında da takke taşırdı. Tellal, ezan vaktini duyurmak için Kapalıçarşı'nın tüm kapılarını dolaşır, yüzünü Çarşı'nın derinliklerine verir ve gür sesiyle bağırmaya başlardı:

"Vakit öğlen, müsaade yok!.."

Tellal, bu uyarıyı yaptıktan sonra, sert adımlarla yönünü değiştirip, bir

başka kapıya doğru giderdi. Tellaldan namaz davetini işiten esnaf, hemen kendisine çeki düzen verir, bu arada müşteriler de camiye doğru yönelirdi. Esnaf, işyerindeki sandalyesini dükkanının ön kısmına ters çevrilmiş haliyle koyarak, ibadethaneye doğru koşardı. Sandalyenin tersine konulmuş olması, o dükkanın kapalı olduğu anlamına gelirdi. Kapalıçarşı, Kayseri'nin tarihî Cami-i Kebir'ine çok yakınında olduğu için, bu bölgedeki halk, o ibadethaneye yönelirdi.

Cami tellalının görevi, namaz vaktini bildirmekle sınırlı değildi. Tellal, aynı zamanda, vefat eden kişilerin duyurusunu da yapardı. Kapalıçarşı'da aynı kıyafetle dolaşan tellal, vefat eden kişinin adını, cenazenin hangi camiden, hangi vakitte kaldırılacağını da bildirirdi.

* * * * * * *

Çarşıdaki cami tellallarından söz açılmışken, çocukluk yıllarımdan unutamadığım bir başka simayı da günümüze taşımak istiyorum.

Yine o yıllarda, Kayseri'yi sokak sokak dolaşan bir kişi vardı. Adını bilmiyorum ama, tipini çok iyi hatırlıyorum. Bu kişi, omuzunda bir teneke ile gezer, gezerken de insanı hem düşündüren, hem de gülümseten şu çağrıyı yapardı:

"İt b..u alırım. Kedi b..u alırım."

Sokakta gezinen bu kişinin yaptığı işe bir türlü anlam veremezdik. Şimdi düşünüyorum da, topladığı o hayvan dışkıları belki de sanayide kullanılıyordu; kimbilir, ilaç sanayii de olabilirdi...

Boncukçu Cemil, Gaipten Haber Veriyordu

Hatıra, hatırayı çağrıştırıyor. Şimdi sıra, Kayseri'nin yarım asır önce yaşamış bir başka renkli simalarından, Boncukçu Cemil'de...

Cemil, uzun boylu, esmer bir kişiydi. Kayserililer, onun, keramet sahibi olduğuna inanırlardı. Şehir efsanesi deseniz, değil. Çünkü, Cemil'in çoğu kehaneti tutardı. Cemil'in, önceden olacakları bildiği ve haber verdiği, bu yüzden manevî bir güce sahip olduğu kanaati yaygındı.

Boncukçu Cemil, Talas'lıydı. Ailemizin büyük kısmı Talas'ta oturduğu için, Cemil ve ailesini tanırdık. Hatta Cemil, annesiyle birlikte sık sık bizim eve gelirdi. O kadar ki, ana-oğulun bizde yatıya kaldıkları da olurdu.

Cemil'in kızkardeşi genç yaşta vefat etti. Onu, Talas Kabristam'na defnettiler. Cemil'le annesi, her gün kabristana, kızkardeşine yemek götürmeye başladılar. Gün geldi, annesi de vefat etti. Cemil yalnız kaldı. Onu herkes sever ve yardım ederdi.

Cemil'in kehanetlerine ben de tanık oldum. Tanımadığı, hiç görmediği insanlarla ilk karşılaştığında, onlara isimleriyle hitap ederdi. Ayrıca, bu kişilerin gelecekte karşılaşacakları olayları bir bir sıralar, onları dehşete düşürürdü. Zaman içinde Cemil'in kehaneti gerçek olur, ister istemez herkes O'nun sözlerine itibar ederdi.

* * * * * * *

Kayseri'deki değişik tiplerin yaşantısı, herkesin ilgi alanına girerdi. Şehir küçük olduğu için, yaşananlar ve söylenenler hemen işitilir, ilginç kişiler de yıldızlaşırdı. Bunlardan birisi de, emekli bir polis memuruydu, ismini hatırlamıyorum; başkomiserlikten emekli olan bu kişi, "29" rakamına çok kafa yorardı. Yanında, sürekli taşıdığı dosyaları vardı. O dosyaları, meraklıların önünde hemen açar, 29 rakamı üzerine araştırmalarını sergilemeye başlardı. Komiser, söze, 29 Ekim Cumhuriyet Bayramı'ndan girişir, daha sonra 29 harften oluşan isimleri sıralardı. Konuşmasının sonunda da "Bak Allah'ın işine!.." derdi.

Komiserin 29 rakamı üzerine yaptığı araştırma, zaman içinde bitmez-tükenmez bir hâl aldı. Ama, ömrü bitti. Onun rolünü, oğlu Mustafa üstlendi. Baba, "29" üzerine çalışıyordu. Oğul Mustafa ise, "21" rakamına takılıp kalmıştı.

Ne diyelim, bak Allah'ın işine...

Babamın Elbisesinden, Bana Ortaokul Kıyafeti Dikildi

İlkokulu bitirdim, Kayseri'nin renkli simalarının resmî geçidini tamamladım. Şimdi, biraz da ortaokul yıllarımı anlatayım istiyorum.

İlkokul yılları, harp yılları, darp yıllarıydı. O yılların sıkıntısı daha uzun seneler devam edecekti. Ahmet Paşa llkokulu'ndan aldığım diplomayla, Kayseri Lisesi'ne gittim. Lisenin orta kısmı da vardı. Lise binası, tarihî taş mektepti. Bu mektebin, Kurtuluş Savaşımızda önemli bir yeri vardı. Çünkü, milletçe ölüm-kalım mücadelesi verdiğimiz dönemde, Kayseri Lisesi'nin talebeleri silah altına alınıp, cepheye gönderilmiş, oralardan şehit haberleri gelmişti. Biz, bu hazin olayların üzerinden yaklaşık yirmi yıl geçtikten sonra, aynı taş mektepte öğrenime başlayacaktık.

Kayseri'nin Kiçikapı semtindeki lisenin, kızlı-erkekli tüm öğrencilerinin lacivert renkli, resmî kıyafetleri vardı. Erkekler mutlaka kravat takardı. Cinsiyet farkı gözetilmeden şapka giyilirdi. Kısacası, okulumuz çok disiplinliydi.

Liseye kaydımı, dedem yaptırdı. Çünkü dedem, hem usûl-erkân bilir, hem de bu gibi işlerden büyük haz duyardı. Aynı zamanda gururlanırdı.

Kayıt işim tamamlandı. Sıra, kıyafetin hazırlanmasına gelmişti. Babam beni, terzisi Emin Ağa'ya gönderdi. Terzinin elinin altında, lacivert kumaş yoktu. Kazancılar Çarşısı'ndaki tüm kumaşçıları kapı kapı dolaştık ama, bir türlü elbiselik lacivert kumaş bulamadık.

Terzi Emin Ağa, bize pratik bir çözüm önerdi. "Oğlum, git, babanın lacivert elbiselerinden birisini al, gel" dedi. Terzi, babamın elbiselerini kesip biçip, bedenime uygun bir elbise dikecekti.

Ölçüm alındı, ardından babamın ceketi ve pantolonu terzi çırakları tarafından dikkatlice söküldü. Emin Ağa, makası eline aldı, mâhir elleriyle benim elbisenin parçalarını kesti. Hem merak, hem de sabırsızlık içinde Emin Ağa'nın yanma gidip başında durur, elbisemin nasıl dikildiğini heyecanla takip ederdim.

Emin Ağa lacivert elbiseyi dikti. Onu aldım, sevinçle evimize götürdüm. Okulun açıldığı gün, ütülü elbisemi giydim. Göğsüme de Kayseri Lisesi rozetini taktım. Bu arada arkadaşlarımdan birisi, "İzzet, rozetini niçin ters taktın?" dedi. Baktım, rozetim düzgün duruyordu. Sonra, arkadaşlarımın rozetlerine baktım, onlarınki de düzgündü; fakat herkesin rozeti sol yakada, benimki ise sağ yakadaydı.

Arkadaşlarımın elbisesinde sol yakaya rozet için ilik yeri açılmıştı. Oysa benim rozet iliği, sağ yakadaydı. Buna bir anlam veremedim. Çok üzüldüm. Düşünmeye başladım. Sonra eve gidince, babama gösterdim. Babam da, şunları söyledi:

"Oğlum, evet, rozet sol yakaya takılır. Ancak sana, benim elbisemden elbise dikilirken, kumaş ters-yüz edildi. Dolayısıyla, benim elbisedeki rozet yeri, bu defa senin elbisende, sağ yakaya geldi. Üzülme. İnşallah, kumaş bulunca, sana yeni bir elbise yaptırırız. O zaman rozet iliği, sol yakada olur...

Babam, Bir İş Mukavelesini Bozmak İçin, Evimizi Ankara'ya Taşıdı

Babam Mehmet Bayraktar, 1946'da Kayseri'ye iki yeni araba getirmişti. Bir hemşehrisiyle ortak taksiciliğe başladı, ama anlaşamadılar. Ortağı, mukaveleye, "Kayserimde yaşadıkları müddetçe ortaklık bozulamaz" hükmünü yazmış. Babam da bunun üzerine ortaklığı bozmak için evimizi Ankara'ya taşıdı.

Türk toplumunda babalar, ailenin temel direğini oluşturur. Bir başka ifadeyle baba, "aile reisindir. Baba ile evlât ilişkisi anlatılırken de, pek çok değerlendirme yapılır. O değerlendirmelerden birisi şöyledir:

"Bir babanın evlâdına bırakabileceği en iyi miras, iyi bir 'ad'dır."

Halk arasında, babadan kalma şöhrete çok önem verilir. Şöhret, ailenin en değerli varlığı olarak korunur. Baba üzerine yorum yapılırken de, şunlar söylenir:

"Baba olmak zor değil, babalık etmek zordur."

Babamın hayat hikâyesine başlarken, Mehmet Bayraktar'ın evlâdı olmakla gurur duyduğumu ifade ediyor, aklımın ermeye başladığı dönemden itibaren yaptığım tespitler ve aile büyüklerimizden dinlediğim hatıraları sîzlerle paylaşmak istiyorum.

Anlatılanlara göre, babam gençliğinde çok hareketliymiş. Olduğu yerde duramazmış. Halk deyimiyle; cıva gibiymiş. Halil dedem, babamın bu halinden şikayetçiymiş. Ancak babam, aynı zamanda hem çok yetenekli, hem de becerikli bir çocukmuş.

Bizim yetişme çağımızda, Kayseri Devlet Hastanesi, Gültepe semtindeydi. Orada hem güzel bir park, hem de Mevlâna'nın hocası Seyyid Burhaneddin'in türbesi vardı. Evimiz de, Gültepe'ye çok yakın olan Hunat Mahallesi'nde bulunuyordu.

Rahmetli babamın ilk iş hayatı, Kayseri Devlet Hastanesi'nde başlamış. Bu sağlık kuruluşunda makinistlik yapmış. Cumhuriyet'in henüz yedinci yılında, Kayseri'nin ilk devlet hastanesinde işe giren babam, maharetini orada hemen göstermiş.

O dönemde yetişmiş insan gücü olmadığı için, pek çok teknik cihazın arızası giderilemiyor, dolayısıyla çalıştırılamıyormuş.

Devlet Hastanesi'nin jeneratörü de bir arıza nedeniyle devre dışı kalmış. Bilindiği gibi, hastanelerde elektrik enerjisi olmadan iş yapmak mümkün değildir. Babam da işe girer girmez, jeneratörün arızasını gidermiş ve Hastaneyi, elektriğe kavuşturmuş.

Babam, Uzun Yıllar Silahlı Kuvvetler'in Taşımacılığını Yaptı

Babamı, daha sonraki yıllarda nakliyeci olarak görüyoruz. O yılları hatırlıyorum. Kamyon almış, nakliyecilik yapıyordu. Bir süre sonra, Kayseri'deki askerî mühimmatın (cephane) nakliye işinin hemen hemen tamamını yapmaya başladı. İhalelere girer ve istenilen şartlara uyduğu için de, taşıma işini alırdı. Silahlı Kuvvetler'in mermi, silah ve her türlü mühimmatının tren istasyonundan depolara, depolardan da aynı şekilde istasyona taşıma işini, çoğunlukla babam yapardı.

Babam, bu işe önce kendi kamyonuyla başladı. Zamanla iş kapasitesi artınca, piyasadan kiraladığı yeni kamyonları da devreye soktu. Ardından da işi büyüttü ve "nakliye müteahhiti" oldu.

Babamın nakliyecilik yaptığı yıllarda, zaman zaman ben de kamyona biner, kendisine refakat ederdim. Hatırladığım kadarıyla,

1944 yılında, babamla birlikte Ankara'ya yük götürmek için yola koyulduk. Kamyonun şoför mahallinde tam dört kişiydik. Bazen bu sayı, beş kişiye kadar çıkıyor, şoför, sol tarafına da bir kişiyi oturtuyordu.

Kayseri'den Ankara'ya giderken iklim şartları ağırdı. Komşu il Kırşehir'e zorlukla ulaşabildik. Çünkü karayolu da yetersizdi. Bir gece otelde yatıp, soluklanmak istedik. Ertesi sabah kalkıp, Kırşehir'in Kaman ilçesi üzerinden, Ankara'ya doğru hareket ettik. Ancak, Kaman çıkışında kamyonumuz çamura saplandı. Arabamızda da fazla yük bulunduğu için çamur deryasından kurtulmamız mümkün olmuyordu.

Meraklı insanlar, etrafımızı sarmıştı. Bize yardımcı olmak isteyen köylüler, yakın bir köyden öküz getirdiler. Kamyonumuzu, öküze çektireceklerdi. Öküzün boyunduruğuna bağladıkları halatın bir ucunu da kamyonun tamponuna düğümlediler. Öküz, bütün gücüyle yüklendi ve kamyonumuzu çamurdan kurtarmayı başardı. Büyük bir iş yapılmıştı. Derin nefes aldık. Kaman'dan sonra Bâlâ ilçesini geçip, Ankara'nın meşhur Gölbaşı'na ulaştık. Zaten Gölbaşı'na geldikten sonra, başkentin ışıklarına da kavuşuyorduk.

Kasası, kaportası çamur içindeki kamyonumuzla Ankara'nın orta

yerindeki Hergele (itfaiye) Meydanı son durağımız oldu. Zaten o meydan, taşradan başkente gelenlerin hem konaklama, hem de buluşma noktasıydı. Bir otele yerleştik.

Ankara'da, babaannemin iki akrabası yaşıyordu. Bunlardan birisi müteahhit, diğeri de devlet memuruydu. Otele yerleştikten bir gün sonra, sabah kahvaltısı için bu akrabalardan birisine, ziyarette bulunduk.

Akrabaları, gelişimizden nasıl haberdar ettik bilemiyorum ama, o davete gittiğimizi, daha dün gibi hatırlıyorum. Hayatımda ilk defa çaylı ve peynirli kahvaltıyı o misafirlikte gördüm. Çünkü Kayseri'de sabahları hep çorba ve bulamaç içerdik. Akraba evindeki kahvaltı sofrasında ise, çayla birlikte şeker, peynir, hatta zeytin dahi vardı.

Kahvaltı, masaya kurulmuştu. Kısacası, Avrupa usûlü kahvaltıyla, henüz 11 yaşındayken ancak başkentte tanıştım.

Kayseri'de ise, hem masada, hem yer sofrasında kahvaltı yapar, yemek yerdik. Yer sofrası kurulunca, önümüze bir sini (yuvarlak, büyük tepsi) konulur, sininin altına da geniş bir örtü yayılırdı. Sininin etrafına dizilip, dizlerimizin üzerine oturduktan sonra, örtüyü önümüze doğru çekerdik. Bu örtü, aynı zamanda peçete görevi de yapardı.

Avrupa usûlü kahvaltıyı Ankara'da gördükten sonra, bizim aile de Kayseri'de çorbayı terk edip, bu sisteme geçti. Belki de, modern kahvaltı düzeninin şehrimizdeki öncülerinden olduk.

Önüne Gelen, Babamdan Borç Para İstiyordu

Rahmetli babam, dört başı mâmur bir işadamıydı. Aynı zamanda çok bonkördü. O'nun nazarında para, hep ikinci plânda gelirdi. 1940'lı yıllarda eline geçen paraya, Kayseri'de bir başka işadamının sahip olduğunu düşünemiyorum.

Babamda, nakit para hiç eksik olmazdı. Herkes, kendisinden borç para isterdi. Kimseyi geri çevirmez, ancak verdiğini de geri alamazdı.

Babamın, alacaklarını tahsil etme işi, bir süre sonra kendisini çok meşgul etmeye başladı. Borçlular arasında, yakın dostları, işyeri komşuları ve hali vakti yerinde olan işadamları da vardı. Artık, bu durumdan bunalmıştı. Meseleyi, bir dostuna açtı. Ondan, şu güzel tavsiyeyi aldı:

“Mehmet Bey, paranı çar-çur etme. Götür, Ziraat Bankası’na yatır. Para, orada hem emniyette kalır, hem de getirisi olur.”

Dostunun uyarısı, babamı rahatlattı. Parasını, bankaya yatırma yoluna gidince, borç-alacak derdinden de kurtuldu.

1945 yılında II. Dünya Savaşı bittikten sonra, yavaş yavaş piyasalar açılmıştı. Bu arada Amerika’dan da kamyon ve otomobiller ithal ediliyordu. Hiç unutmuyorum, o dönemde babam iki otomobil aldı.

Her ikisi de 1946 modeldi; markaları ise, Dodge ve Desoto. Fırıl pırıl bu iki Amerikan otomobili Kayseri’ye getirildi, büyük sükse yaptı.

Taksilerin parmakla gösterildiği dönemde, şehir merkezinde ulaşım faytonla yapılırdı. Zamanla, fayton-taksi rekabeti başlayacaktı. Faytona, Kayseri’de “körük” denilirdi. Fukaralığın kol gezdiği o yıllarda, faytona binmek bir ayrıcalıktı. Kayseri’de faytonlu hayat, taa 1980’lere kadar sürecekti.

Babam, Bir Mukavele Uğruna, Evini Ankara’ya Taşıdı

Bizim gibi, hemşehrimiz Mehmet Bamyacı’nın da iki otomobili vardı. Bunları, takside çalıştırırdı. Ancak, Bamyacı’nın otomobilleri çok eskiydi. Eski otomobillerden Kayseri’de “çarkıt” veya “külüstür” diye söz edilirdi.

Rahmetli Bamyacı, babamın getirtmiş olduğu iki otomobili görünce heyecanlanmış, kendisine ortaklık teklifi yapmış. İyi niyetli babam da, her nedense bu teklifi olumlu karşılamış. Ortaklığı kağıda döküp, sözleşmeye bağlamışlar. Sözleşme metnini, Mehmet Bamyacı hazırlamış. Sözleşmede, aynen şu ifade de yer alıyormuş:

“Mehmet Bamyacı ve Mehmet Bayraktar, Kayseri’de ikâmet ettikleri müddetçe, ortaklıktan ayrılamayacaklar.”

Babam, Bamyacı’yla birlikte taksiciliğe başladı. Ancak ne var ki, bir süre sonra aralarında anlaşmazlık çıktı. Babamın, bu iki taksinin yanı sıra nakliye işlerinde kullandığı bir de kamyonu vardı. Bamyacfyla anlaştığına, anlaşacağına pişman oldu. Bamyacı, eşeği sağlam kazığa bağlamıştı. Külüstür iki taksisiyle, babamın lüks iki taksisi, eşit şartlarda iş görüyordu.

Babam, düşündü taşındı, aklına güzel bir formül geldi. Bir gün, ortağı Mehmet Bamyacı’ya dedi ki:

“Hadi Ağa, Ankara’ya gidelim, orada daha iyi para kazanırız.

Bamyacı, bu teklifi hiç tereddütsüz kabul etti. Karar, hemen hayata geçirildi. Taksiler, Ankara yolunu tuttu. Biz de evin eşyalarını kamyona yükleyip, taksilerin peşinden başkente taşındık. Kurtuluş semtinde, yeni yapılmış bir apartman dairesine yerleştik. Kurtuluş, o tarihte, Ankara’nın yeni yeni gelişmekte olan mahallelerinden birisiydi. Cebeci ile Kızılay arasındaydı ama, çamurdan geçilmiyordu.

Ankara’daki taksicilik işine gelince... Babam, ortağıyla birlikte dört araba için şoför aramaya başladı. Tabii, bu arabalar piyasada çalışacağı için, şehrin her semtini bilen şoförlere ihtiyaç vardı. Onları da buldular. Bir müddet sonra iki ortak, ayrılma kararı aldı. Ancak, o kararı nasıl aldılar, pek bilemiyorum. Bildiğim bir şey varsa, o da, ortaklık Kayseri’den Ankara’ya taşındığı için, mukavelenin geçerliliğini yitirdiğidir.

Babamın, Ankara’da taksicilik işi sona erince, tüm aile tekrar Kayseri’ye döndük. Babam, bu durumdan çok memnundu. Çünkü, problemli ortaklığı sona ermişti. Ailemiz de ısınamadığı Ankara’dan kurtuluşun sevincini yaşıyordu. Döndük, dolaştık, Kayseri’ye ulaştık.

Ankara’ya taşınırken, Kayseri’deki evimizi kiraya vermiştik. Hunat Mahallesi’ndeki bu büyük evde, müteahhit Topçuoğlu oturacaktı. Kendisi, Kayseri-Sivas karayolunun yapımını üstlenmişti. Topçuoğlu, iyice yerleştiği evimizi, bizim yokluğumuzda şantiyeye dönüştürmüş. Bu durum karşısında ortada kaldık. Daha sonra yine aynı mahallede kiralık bir ev bulduk. Acele badana-boya yaptırtıp, oraya yerleştik.

Yeni Bir Mukavele Nedeniyle Tekrar Ankara’ya Gittik

Ailece bizi Ankara’ya sürükleyen, babamın bir ticarî mukavelesiydi. Onun iptali için ev düzenimizi bozmuştuk. Ama ikinci defa bir ortaklık kurmak için, yanılmıyorsam 1948-1949 yıllarında tekrar başkent yolu gözüktü. Yine evi-barkı topladık, Ankara’ya taşındık. Bunun da ilginç bir hikâyesi var.

Babam, Ankara’daki taksi işletme ortaklığını bitirdikten sonra, başkentteki Çelik Palas Oteli’nin sahibi, Kayserili hemşehrimiz Salih Okyay’a borç para vermiş. O tarihte oto yedek parça ticareti yapan Salih Bey, babamdan aldığı borcu iade edememiş. Söz konusu para, büyük miktardaymış. Babam, bu defa alacağını tahsil etmek

için çareler üretmeye başlamış. Salih Okyay, “Mehmet Bey, param yok, ama mal var. Hemen bizim karşımızdaki boş dükkanı senin için tutalım, ben mal vereyim, seninle o işyerini ortak çalıştıralım” önerisinde bulunmuş. Eşit şartlarda ortak olmuşlar. Bu ortaklıkla birlikte, tüm aile tekrar Ankara’ya taşındık. Babam, yedek parça ticareti yapacağı dükkanın üzerindeki daireyi, bizim için kiralamıştı. Oraya yerleştik.

Ankara’ya bu gelişimizde, aile daha da kalabalıktı. Çünkü, rahmetli halam ve eniştem de bizlerle beraberdi. Bir müddet sonra eniştemiz, “Ben burada yaşayamam” dedi. Haklı olarak, halam, eşinin bu kararma uydu. Babaannem de kızını çok sevdiği için “Ben de duramam” deyince, ailece yeniden Kayseri’ye döndük.

Yedek Parçacılığı, Yahudi Pepo’dan Öğrendim

Ankara’ya ikinci gidişimizde 15-16 yaşlarındaydım. Delikanlılığa henüz adım atmış, ilk gençlik yıllarımı yaşıyordum. Ortaokuldaydım. Ama okula gitmedim. Daha doğrusu hem gittim, hem gitmedim sayılır. Okulda, arkadaşlarımla iletişim kuramadım. Çünkü, Kayseri Türkçesiyle Ankara Türkçesi birbirini tutmuyordu. Şive farkı vardı. Başkentin çocukları okulda benimle dalga geçiyorlardı. Okula gitmemem, bir kayıptı. Buna karşılık, babamın dükkanına devam ettim. Orada, büyük bir kazancım oldu. Yedek parça işini öğrendim.

Dükkanımızda Pepo adında bir Yahudi vardı. Pepo, yedek parçacılığı iyi bilen bir kişiydi. Doğrusu, ben yedek parçacılığı Pepo’dan öğrendim. Diyebilirim ki, iki seneye yakın kendisinden bu konuda ayrıntılı ders aldım.

İkinci Ankara maceramız, bir müddet sonra babamın da arzu duyması ile sona erince, dükkan Salih Okyay’a devredildi.

Şimdi, şu soru akla takılabilir: Babam, Ankara’daki dükkanı eski alacaklısına devrederken, parasını kurtarabildi mi? Doğrusu ne kadarını kurtardı bilemiyorum ama, bir miktar mal aldı. Yedek parçaları Kayseri’ye getirdi. Alacağına karşılık, uzun vadeli senetler de tanzim edilmişti. Babam senetleri, İstanbul’da yaşayan Fevziye halamın eşi, rahmetli eniştemiz Mustafa Alemdar’a tahsil için verdi.

Ailemiz, Ankara’dan Kayseri’ye ikinci defa döndükten sonra, babam için de yeni bir ticari hayat başlıyordu. Memlekette, yine yedek parça işi yapacaktı. Kayseri’deki işinde bu defa yeni bir ortağı vardı. O da,

Ankara'da birlikte iş yaptıkları Salih Okyay'ın kardeşi Burhan Okyay'dı.

Babamın Ankara'da bir bakıma başarısızlıkla sonuçlanan işleri, kendisine ders olmuştu. Daha önce de ifade ettiğim gibi, ilk Ankara macerası, bir ortaklığı bitirmek için düşünülüp taşınılmış, ince ince hesap edilmiş, zorunlu bir göçtü. İkincisi ise, borç olarak verdiği parayı, adeta kurtarma operasyonuydu. Kısaca özetlemek gerekirse, babamın iş hayatında ayağına takılan engeller, evimizin de taşınmasına yol açıyordu.

Kayseri'nin İlk Oto Yıkama-Yağlama İstasyonunu Açtık

Hep anlatıp geliyorum; babamda nakit para vardı, ama şansı yoktu. Onu kırmak için bir teşebbüste daha bulundu. O teşebbüs, şehrin merkezî yerinde uygun bir işyeri arayışının ardından gerçekleşti.

Bu anlattığım dönemde, Kayseri'nin mâruf şahsiyetlerinden Oğulcuklu Mehmet Ağa'nın, şehrin tam orta yerinde, hemşehrimiz Mimar Sinan'ın tarihî eserlerinden Kurşunlu Cami'nin karşısında, Cumhuriyet Meydam'nın hemen yambaşında çok kıymetli bir arsası vardı. Bu arsanın üzerinde, bir zamanlar Sahra Oteli binası bulunuyordu. Bina yıkılmış, ama Mehmet Ağa, parasızlıktan, yerine yenisi yaptıramamıştı. Babam, Oğulcuklu'ya yeterli parayı verdi, yeni binanın yapılmasını sağladı. Bu arada, söz konusu binadan da beş yıllığına güzel bir işyeri kiraladı.

Hep "ilk'derin peşinde olan babam, yeni binada Kayseri'yc ilk oto yıkama-yağlama istasyonu kurma teşebbüsünde de bulundu. Ancak bu yeni tesis, Kayserililer'in pek ilgisini çekmedi. Aslında, o yıllarda memleketimizdeki araç sayısı sınırlıydı. Ayrıca herkes, kendi aracını kendisi yıkıyor, yağ değiştirme işinde de para harcamaya gerek duymuyordu.

Yedek Parça Deneyimim, Geçer Akçe Oldu

Babamın, oto yıkama-yağlama istasyonu teşebbüsündeki bu talihsizliğine rağmen, oto yedek parça ticareti, gelecek vaad etmeye başlamıştı. Bunu, Kayseri'deki iş âlemi de gözlemiş olacak ki, o yıllarda oto tamir piyasasında söz sahibi olan Mustafa Bakır, babama ortaklık teklifi getirdi. Üç kardeş adına konuşan Mustafa Bakır, söz konusu teklifi yaparken şunları söylüyordu:

"Mehmet Bey, siz yedek parça ticareti yapıyorsunuz, biz de oto tamiri ile meşgulüz. Yani, sizin mesleğinizle bizim sanatımız,

birbirini tamamlıyor. Gelin, yedek parça işinde ortak olalım. Zaten, oğlunuz İzzet Bayraktar da bu işi iyice öğrenmiş. Bu ortaklıkta kendisine de hisse verelim. Ayrıca isterseniz, Ahmet Germirli'yi de aramıza alalım. Malûm ya, Ahmet Ağa'nın da eli kalem tutuyor."

Bakır Kardeşler'in teklifi, babama cazip geldi. Çok ortaklı yedek parça mağazası çalışmaya başladı, özellikle Bakır Kardeşler, oto tamircisi olduğu için yedek parça satışı da arttı. Herkes para kazandı. Ancak, gün geldi, bu işin de sonu göründü.

Bakır Kardeşler'in yeni Devlet Hastanesi karşısında bir arsaları vardı. Orayı değerlendirmek istediler. Arsanın üzerine yaklaşık sekiz katlı çok daireli bir apartman yaptılar. Bunun için, yedek parça mağazasının kasasından parti parti epeyce para çektiler. Baktılar, olacak gibi değil, ortaklıktan ayrıldılar.

Babam, yedek parça işinde adeta başladığı noktaya döndü. Burhan Okyay'la ortaklığını sürdürdü. Ancak, Bakırlarda birlikte ortaklığa dahil olan Ahmet Germirli ile çalışmamız güçleşmişti. Germirli'yi ortaklıktan ayırmak istiyorduk. Çok uğraştık. İşi, ancak mahkeme yoluyla halledebildik. Bir süre sonra, ben de, bu ortaklıktan ayrıldım.

Bu satırları okurken, öğrenim hayatımla ilgili yeterli bir bilgi vermeyişim, haklı olarak dikkatleri çekebilir. Ancak, Ankara yıllarında anlattığım gibi, ortaokul sıralarında kendimi bir anda babamın oto yedek parça dükkanında buldum. Şartlar öyle getirmişti. Bahanem de hazırdı. Ankara'daki okul arkadaşlarımın, Kayseri lehçesinden anlamadıklarını, benimle alay ettiklerini söylüyordum.

Evet, öğrenim hayatım, bir kazaya uğradı. Mektebi bıraktım, ama babamın tezgahında işi öğrendim. Kim bilir, belki de Kayserili Bayraktar Ailesi'nin "işe yarayan çocuğu" sınıfına ayrılmıştım.

Babam Gezdikçe, Enerjisini Boşaltırdı

Burhan Okyay'la oto yedek parça ticareti, babamın aktif iş hayatındaki son faaliyeti sayılır. Bu ortaklık, uzun müddet devam etti, 1966 yılında da ortağına devretti.

Babam Mehmet Bey, çok hareketli bir kişi olduğu için, hiç boş durmazdı, ilerleyen yıllarda, bazı ufak-tefek işlerle de meşgul oldu. Almanya ve Hollanda'ya giderek, permi (Kişilere, özellikle dış ticaret için devletçe verilen izin) ile otomobil getirmeye başladı. Bu kapsamda, traktör ithali dahi vardı. Permi işlerinde kazanç, mütevazı ölçülerdeydi. Aynı dönemde bizim, yine Kayseri'de Renault

otomobil bayiliğimiz bulunuyordu. Babam, yavaş yavaş işten elini-ayağını çekerken, genellikle Renault acentemize gelip gider, orada vakit geçirirdi.

* * * * * * *

Yaş kemâle erince, insan; dost ve arkadaşlarını daha sıklıkla arıyor. Babam da öyle yaptı. Hem Kayseri'de, hem de yurdun muhtelif yerlerinde yaşayan eşini ve dostunu fırsat buldukça aramaya başladı.

İstanbul seyahatleri sırasında mutlaka eski dostlarını bulur, onlarla mazide yaşadığı günlerin hatıralarını tazelerdi.

Bir dönem çalıştığı Kayseri Tayyare Fabrikasındaki arkadaşlarıyla da fırsat buldukça bir araya gelir, ayrıca Silifke'de yaşayan Osman, Tarsus'ta yaşayan Kerim isimli arkadaşlarını ziyarete giderdi. Bir de Osmaniye'de yaşayan Recep Ağa vardı. Babamın bu çocukluk ve gençlik arkadaşlarının hepsi Kayseri kökenliydi. Onları özledikçe, bir vesile oluşturur, kendilerini görmeye giderdi.

Babamın Adana ve Mersin tutkusu ise, hiç bitmezdi. Mübalağasız, onbeş günde veya ayda bir Çukurova seyahatine çıkar, özellikle kış aylarında Kayseri'deki sert iklim şartlarından kaçardı. Bu seyahatlerin iki sebebi vardı. Asıl sebep, arkadaş ziyareti gibi görünse de, bizlere açıklamadığı ama tahmin ettiğimiz diğer sebep ise, Kayseri'deki adeta kutup soğuklarıydı.

* * * * * * *

Babam, 1964 yılında, bir İstanbul ziyareti sırasında ansızın ortadan kayboldu. Doğrusu çok merak ettik. Aramadığımız, sormadığımız yer kalmadı. Hiçbir yerde izine tesadüf edemedik. Gitse gitse, Kayseri veya Çukurova'ya gider diye düşündük. Neden sonra, Kapıkule'deki Türkiye-Bulgaristan sınır kapısından bizi telefonla aradı ve sadece şunları söyledi:

"İzzet, ben Almanya'ya gidiyorum"

Babamın bu sözlerini sevinçle karışık şaşkınlıkla karşıladım:

"Hayırdır baba? Bizi çok merakta bıraktın. Almanya'ya neden gidiyorsun? Orada ne yapacaksın?"

Babam, her zamanki sakin tavrıyla şunları söyledi:

“İzzet, orada benim traktörlerim, arabalarım var. Gidip, onları getirmek istiyorum.”

Evet, babam, hiç yerinde duramayan, kabına sığmayan, gezdikçe enerjisini boşaltan ve bundan mutluluk duyan bir kişiydi.

Beyrut’taki Ermeniler, Dedemi Görünce Tanımış

Hem Halil dedemin, hem de babamın ortak yanları, sıkça seyahat etmeleriydi. Söz, onların seyahatinden açılmışken, iki ayrı sahne daha nakledeceğim.

Dedem, 1949 yılında Hac ziyaretini gerçekleştirmek için Suudi Arabistan’a gidiyordu. Kendisini kutsal yolculuğa uğurlamak için ailece otomobillere binip, Kayseri’den Adana’ya gittik. Dedem, Adana’dan Kabe’ye uçakla gidecekti. Ancak uçak, Beyrut’ta aktarma yapıyormuş. Dedemi, Adana’da uçağa bindirdik ve selâmetledik.

Kendisinden dinlediğim kadarıyla, dedem, Beyrut Havaalanı’nda, yıllar önce Kayseri’de yaşayıp, 1915 tehciri olayı ile birlikte Lübnan’a göçen Ermeniler’le karşılaşmış. Aslında Ermeniler, dedemi görür görmez tanımışlar. “Halil Efendi, bizim misafirimiz ol. Seni evimize götürelim. Bak, ne bağlar, bahçeler yaptık. Sana, oraları göstermek isteriz. Biz, burada çok rahatız” diyerek, havaalanında çok ısrar etmişler ama, kendisi o davete teşekkürle yetinmiş.

Halil dedem, Hac yolunda yaşadıklarını anlatırken, Beyrut sahnesini şöyle nakletmişti:

“Beyrut’taki eski Kayseri Ermenileri, beni evlerine götürmek için adeta çırpındılar. Ama, doğrusunu söylemek gerekirse, korktum, gitmedim...

* * * * * * *

Madem, Hac farizesinden söz açtık, şimdi de ailemizin 1959’da topluca Hacc’a gidişini anlatalım.

O yıllarda, Volvo markalı bir otobüsümüz vardı. Bu otobüs, Kayseri’den Suudi Arabistan’a hacı adaylarını götürüyordu. Babaannem, dedem, halam, anneannem, annem ve babamdan oluşan Bayraktar Ailesi’nin büyükleri de bu kafileye dahil oldular.

Babam ise, her fırsatta kendi otomobili ile Hacca gider, yol boyunca geçtiği ülkelerdeki ziyaret yerlerine de uğrardı.

Gençliğimde Uçarı Olduğum İçin Apar Topar Evlendirildim

Ele-avuca sığmaz bir gençlik dönemi yaşamaya başlayınca, babam çareyi, beni evlendirmekte buldu. Fevziye halam da, teyzemin kızı Hatice'yi keşfedip, evlenmemize önayak oldu.

Evlenirken, henüz 18 yaşındaydım; Hatice ise, 15'inde... Sözlümle, evlilik öncesi oturup, konuşma imkânı bulamadık.

Bilindiği gibi Türk toplumunda, çocukluk dönemini geride bırakmış erkekler için aşılması gereken üç büyük merhale var. Bunlar sırasıyla;

* Vatanî bir görev olan askerlik hizmetini yapmak,

* İş-güç sahibi olmak,

* ...Ve nihayet, evlenip, barklanmak.

İnsanlık tarihi boyunca, evlilik konusunda o kadar çok şey söylenmiş ve yazılmış ki, bu meseleye kafa yorunca, işin içinden çıkmak mümkün olmuyor.

Her şeye rağmen evlilik, dünyalıların vazgeçemeyecekleri bir müessese. Bu hükmümüzden sonra, hatırlara, “Herkes, evlenmeye mecbur mu?” sorusu gelebilir. Asla öyle bir iddiamız yok. Ancak şu bir gerçek ki; aile hayatı, cemiyet hayatının temelini oluşturuyor. Aileler toplumları, toplumlar milletleri, milletler de ülkeleri meydana getiriyor. Kısacası dünyalıların; aile, toplum ve ülke düzenini sağlama konusundaki arayış ve çabalarını, yazılı tarihin günümüze kadar taşıdığı belge ve bilgilerde de görebiliyoruz.

Teyzemin Kızı Hatice’yi, Fevziye Halam Keşfetti

Evlilik konusundaki düşüncelerimi paylaşırken, bir erkek için “olmazsa olmaz” üç merhaleden söz etmiş, o merhalelerin ilk sırasına askerlik şartını koymuştum. Gel gelelim, bu sıralamayı bozdum.

Samimiyetle ifade etmek isterim ki, kural bozma işinde hiçbir dahlim yok. Pişman mısın derseniz, aslâ...

Çocukluğumu yaşayıp, gençlik dönemine ulaştığım zaman, biraz

haylazmışım. Doğrusu, farkında olmadığım bu tabiatımı, daha sonra aile büyüklerimden öğrendim.

Özellikle babam, hâl ve hareketlerimi çok yakından izlemiş. Sonra, düşünmüş, taşınmış, "Bu çocuğu evlendirelim de, bir an evvel sorumluluk altına girsin" demiş.

Evet, babam kararını vermiş; ardından da, uygun bir ortamın oluşmasını, benimle hayatı paylaşacak adayın belirlenmesini, buna binlerinin önayak olmasını beklemiş. Bilirsiniz, böyle durumlarda, "Sabreden derviş, muradına ermiş" derler. Herhalde babam da, benim ele-avuca sığmaz halimi izledikçe, "Ya sabır..." çekermiş.

Bizim hikâyemize gelince... İstanbul'da oturan Fevziye halamlar, 1950'lerin başında yaz tatili münasebetiyle Kayseri'ye gelmişlerdi. Biz, o zaman Talas'ta oturuyorduk.

Fevziye halamların Kayseri'ye gelişleriyle birlikte, evimizdeki hısım-akraba ziyaretleri de hızlandı. İşte böyle bir ziyaret sırasında, Fevziye halam, Hikmet teyzemin kızı Hatice'yi bizim evde görmüş. Gündemde, benim başımın bağlanması olunca, Fevziye halamla enişte mi z Hacı Mustafa Alemdar, Hatice'yi görür görmez, anneme ve babama "Maaşallah, Hikmet'in kızı da yetişmiş. Bu kızı sakın ha kaçırmayın. Hemen, İzzet'le evlendirin" demişler.

Evlilik meselemin hem ailemi, hem de akrabalarımı meşgul ettiği dönemde, henüz 18 yaşındaydım. Bana eş olarak yakıştırılan Hatice ise, sadece 15'inde...

Babamlar ve halamlar, benim gıyabımda karar vermiş, konuyu hemen Hikmet teyzemlere açmışlar. Teyzemlerden de, kızlarını isteyen aile büyüklerimiz, "Siz münasip görüyorsanız, niçin olmasın?" cevabını almışlar. Düşünebiliyor musunuz, bütün bu olup bitenlerden benim haberim yok.

Aradan bir müddet geçtikten sonra, annem bana meseleyi açtı. Duyar duymaz çok hiddetlendim. "Anneciğim, dur bakalım, daha ben askere gitmedim. Yapacak çok işim var. Askerliğimi tamamlamam ve iş hayatımı yeniden düzenlemem gerekir" dedim. Ama nâfile... Çünkü, her iki tarafın büyükleri de kavl-ü karar etmiş.

Annem ve babam, işi uzatmak istemeyince, hemen nişan hazırlıkları başladı. İş, bu noktaya geldi ama, biz Hatice ile oturup, konuşma ve anlaşma şansı elde edemedik. Çünkü o yılların yazılı olmayan toplumsal kuralları, böyle bir buluşmaya ve konuşmaya izin

vermiyordu.

Teyzemler de bizim gibi Kayseri'dc oturuyorlardı. Şüphesiz, teyzemin kızı Hatice'yi tanıyordum. Ancak, her genç kız gibi, onların yaşantısında da katı disiplin hâkimdi. Bir erkeğin yanma, asla ve asla sokulamazlardı.

Nişanlımla, Bir Kez Olsun Göz Göze Gelemedik

Nişandan önce, Kayseri usûlü kahvemiz içilecekti. Oğlan evinin büyüklerini oluşturan annem, babam ve bir kısım akrabalarla birlikte, kız evine gittik. Çok heyecanlıydım. Hatice'yi, bende oluşan yeni duygular içinde bir başka gözle seyretmeyi hayâl ediyordum. Hâl-hatırdan sonra "Allah'ın izni, Peygamberin kavli" ile Hatice'yi bana istediler. Bu sahneyi, kahve faslı izledi. Kahveyi, Hatice getirdi. Gelin adayı hep yere bakıyordu. Göz göze gelebilir miyiz diye çok çaba harcadım. Fakat, bu imkânı bulamadım.

Söz bitti, bir müddet sonra sıra nişana geldi. Nişan, Hatice'lerin evinde gerçekleşti. Nişan evinde, bir odaya erkekler, bir odaya da kadınları oturttular. Hatice yine ortada gözükmüyordu.

Nişan merasimi sırasında, kadınlar ve erkekler kısa süreliğine bir araya geldiler. O sahneyi, hayâl meyal hatırlıyorum. Çünkü bende, heyecan doruktaydı. Yüzüklerimizi kim taktı, onu dahi bilmiyorum. Hatırımda kalanlar, sadece şunlar:

Nişan yüzüklerimiz, Kayseri'nin ünlü kuyumcularının bulunduğu Kazancılar Caddesi'nden alınmıştı. Hatice için çok şık bir nişan elbisesi hazırlanmış, bana da koyu renk bir elbise diktirilmişti. Beyaz gömleğimin yakası ve kol manşetleri kolalıydı. Tabii, kravatım da vardı. Daha önce de ifade ettiğim gibi, henüz 18 yaşındaydım. Şaka gibi ama, işadamıydım.

Nişan sırasında, fotoğraflarımız da çekilmişti. Aradan 60 küsur yıl geçtikten sonra, bugün nişan fotoğraflarımıza bakıyor ve o tarihî günde yaşadıklarımızın şifrelerini çözmeye çalışıyorum.

Nişanı da tamamladık. Evlilik hazırlığına girişildi. Bu dönemde, Hatice'yi görebilme, kendisiyle baş başa oturup konuşabilme fırsatı elde edeceğimi zannediyordum. O ortam da oluşmadı.

Aile büyüklerimizden bir Allah'ın kulu, "Yahu, artık bunlar nişanlandılar; buluşsunlar, oturup konuşsunlar" demedi. Kısacası, evleninceye kadar, Hatice'nin eli, elime değmedi. Ondan vazgeçtik, Allah rızası için, göz göze dahi gelemedik.

Nişanlandıktan sonra duygu dünyam allak bullak oldu. Bende, Hatice'ye karşı derin bir sevgi oluşmuştu, ister istemez onun ne düşündüğünü de öğrenmek durumundaydım. Bütün şartları zorladım. Hayâl ettiğim fırsatı yakalayamadım. Çünkü, Hatice'yle aramızda kale gibi bir duvar vardı. O, 1950'li yılların Türkiye'sindeki katı zihniyetten kaynaklanıyordu.

Evlilik hikâyemize geçmeden önce, nişanlım Hatice'nin ailesini anlatmak istiyorum. Hikmet teyzemin dört kızı var. Bunlar; Hatice, Nimet, Seyide ve Hâfize'dir. Teyzemizin büyük kızı Hatice ile benim izdivacımdan sekiz yıl sonra, yani 1959'da, kardeşim Hüseyin, ailenin iki numaralı kızı Nimet'le evlendi.

Kayınpederim Ahmet Cıngıllı, aileden gelen bir pastırmacı. Çok dürüst ve namuslu bir adam. Kayseri'nin köklü ailelerinden...

* * * * * * *

Yeri gelmişken, Kayseri'nin ünlü pastırmacılık işinden de kısaca söz etmek istiyorum.

Kayseri pastırmalarının hası, Erzurum yöresinde yetiştirilen hayvanların etinden imal edilirdi. Kayserili büyük pastırmacılar, belli dönemlerde Erzurum'a giderek, yüzlerce kesimlik hayvanı satın alır ve o bölgedeki güvenilir kişilere emanet ederlerdi. Hayvanlar, bir mevsim boyunca Doğu Anadolu'nun dağları ve yaylalarındaki otlarla beslenir, kesimlik duruma gelince, vagonlara yüklenip, trenle Kayseri'ye taşınırdı.

Kayınpederim Ahmet Cıngıllı da aynı yöntemi uygular, sucuk ve pastırma imalâtını, Kayseri'nin Karpuzatan yöresindeki, "işlik*' diye anılan özel kesim ve üretim tesislerinde yapardı.

İmam Nikâhı Sırasında da Hatice'yi Düşünüyordum

Şimdi, tekrar bizim gönül hikâyemize dönelim. Nişanımızı heyecan içinde tamamladık. Bundan sonra sıra geldi, imam nikâhına...

Hatice'yle evliliğimizin en önemli merhalelerinden birisini oluşturan ve İslâmî geleneklere göre gerçekleşen bu nikâha, bilindiği gibi "imam nikâhı" adı veriliyor.

Bizim imam nikâhımız, nişanda olduğu gibi, yine Hatice'lerin evinde yapıldı. Dinî tören öncesinde, aile büyükleri toplandı. Bu arada, kayınpederimin saygın kişiliği ile tanınan dayısı Hacı Nuh Aksebzeci de imam nikâhımıza katılanlar arasındaydı.

Nikâhımızı kıyacak olan imam eve geldi, dualar okundu, ritüeller arasında yer alan “mehir hesabf’na geçildi. Dinî nikâh sırasında, erkek tarafından kadın tarafına verilmesi gereken mal veya nikâh bedelinin de belirlenmesi gerekiyordu. Bedel belirleme sırasında kullanılan değer ölçüsü ise, para değil, altındı.

Şimdi de akla şu soru gelebilir: Acaba Bayraktar Ailesi, Cıngıllı Ailesi’ne ne kadar mehir ödedi? Onu da bilmiyorum. Çünkü o gün, aklım başımda değildi, hep Hatice’yi düşünüyordum. Hatice ise, her zamanki gibi utanıyor ve gözlerini bizlerden kaçırıp, yere bakıyordu.

Bu faslı da tamamladık. Resmî nikâh ve evlilik için gün saymaya başladık. Çünkü, Kayseri’de nişanla düğün arası uzatılmazdı.

Hatice İçin, “Körükle Gelin Getirme” Kuralı Bozuldu

Kız evi, düğün hazırlıklarına girişti. Hatice’nin çeyizi hazırlandı. Kayseri usûlü düğünümüz için önümüzde engel kalmamıştı.

Düğünümüz, 5 Kasım 1951 Pazartesi günü başladı. Aynı gün, Hatice’nin çeyizi evlerinde sergilenerek, ziyarete açıldı. Çeyiz, çarşamba günü ise bizim eve nakledildi. Kayseri’de, kızların, “kalın” diye adlandırılan çeyizi, gelin odasına yerleştirildi.

Düğünün ikinci günü ise, hem resmî nikâhımız kıyıldı, hem de tarihî Hunat Hamamı’nda eğlenceli ve ikramlı “gelin hamamı” düzenlendi. Bu özel hamam törenine, bizim tarafın hanımları da davetliydi.

Düğünün başladığı günden itibaren hem kız evinde, hem de erkek evinde yemek ikram geleneği olduğu için, zengin sofralar kuruldu. Dedemden kalma evimiz, çok büyüktü. Bu ev, günlerce düğün yemeğimize sahne oldu.

Ailenin ilk evlâdı olduğum için, babam, düğünümde ciddi para harcadı. Kayseri’deki en güzel düğün töreninin yapılması için hiçbir fedakarlıktan kaçmadı. Hatice’ye 22 ayar altından yapılmış burma bilezikle birlikte, tam yüz adet “beşli” Reşat altını takıldı.

Kayseri’dc, gelin, perşembe günü müstakbel evine “körük'Me getirilirdi. Hatice için ise, o kural bozuldu. Babamın iki taksisinden birisi, “gelin arabası” olarak süslendi. Damadın gelin getirmeye gitmesi ayıp sayıldığı için, Hatice’yi evimizin kapısında beklemeye başladım. Yanımda, mahalle arkadaşım ve sağdıcım Mustafa Tekşen vardı. Beklerken, çok heyecanlandım. Heyecanımın

yanı sıra, iç dünyamdan sevinç çığlıkları geldiğini hissettim.

Benim için beklenen an gelmişti. Çünkü, gelin alayı göründü. Alay, çok kalabalıktı. Kalbim küt küt çarpıyordu. Gelini taşıyan taksi, önümde durdu. Biraz önce baba evine veda eden Hatice'nin üstünde özenle dikilmiş gelinlik, başında da çok şık bir duvak vardı.

Gelini taksiden indirdiler. Ben de bir-iki adım ilerleyerek, yanına yaklaştım. Hatice koluma girdi. Böylece ebedî birlikteliğimiz başladı.

Gerdeğe Girerken, Sırtıma Yumruklar Yiyordum...

Aynı günün akşamında, yine kalabalık bir grupla birlikte yatsı namazını kılmak üzere Hunat Yanıkoğlu Camii'ne gittik. Öyle zannediyorum ki, 20-30 kişi civarındaydık. Sağdıcım Mustafa, beni gölge gibi takip ediyordu. Yatsı namazını kıldık, cami cemaatinin tebriğinden sonra evin yolunu tuttuk.

Gerdeğe girecektik. Bu arada arkadaşlarım, bir yandan dua ediyor, bir yandan da sırtımı yumrukluyordu. İşte böylesine bir tantana içinde eve ulaştık.

* * * * * * *

Evlendiğimiz 1951 yılında balayı filan yoktu. Hayat devam ediyordu. Cuma günü sabah erkenden kalkıp, dükkânıma, işimin başına gittim. Bedenim işte, ama aklım evdeydi. Ancak, gündüz saatlerinde evde kalmam mümkün değildi. "Göz aydın"a gelen hanımların ziyareti, günlerce devam edecekti.

Eşim, kalabalık bir aileye gelin geldi. Bizim evlendiğimiz dönemde, kardeşlerim Hüseyin ve Halil, Ticaret Lisesi'ne devam ediyorlardı. Evimizde beş yatak odası vardı, iki de mutfak... Hatice, sabahın erken saatlerinden itibaren işlere koyulur, ancak hane halkı yattıktan sonra istirahate çekilebilirdi.

Babamın, benim ve kardeşim Hüseyin'in kılık-kıyafet bakım ve ütülenmesi, kolay bir iş değildi. Ceketimiz ve pantalonumuz daima ütülenir, gömleklerimiz kolalanırdı.

Evin henüz 15 yaşındaki gelini, bu büyük ailenin düzenine hemen adapte oldu. Hizmette hiç kusur etmedi. Yani, taze gelindi ama, adeta bir hizmetli gibi dur-durak bilmeksizin çalıştı.

Eşimle birbirimizi keşfetmemiz, "ebedî hayat arkadaşı" olmamız, o kadar uzun sürmedi. Birkaç ay içinde o beni tanıdı, ben de onu... Kısa

bir süre sonra duygularımızın yanı sıra, dert ve dileklerimizi de birbirimize açmaya başladık. Ama, hâlâ utanıyordu. “Ağzı var, dili yok” derler ya, Hatice öyleydi. O çekingen halinden zamanla kısmen kurtulacaktı.

Eşim, Evimize Şans Getirdi

Evliliğimizin birinci yılında eşimle birlikte, Kayseri Sümerbank Bez Fabrikası’nın sinema salonunda düzenlenen Cumhuriyet Balosu’na gittik. Gönlümüzce eğlendik. Bu arada, balonun piyango çekilişinden de bilet aldık. İnanılır gibi değil... En büyük ikramiye, bize çıktı.

Kazandığımız piyango ikramiyesi, çok zengin bir sofra takımından oluşuyordu. Bu takım kaç parçaydı hatırlayamıyorum ama, onları balo salonundan arabaya taşırken, bana iki arkadaşım da yardımcı olmuştu.

Evet, büyük ikramiye bize çıkmıştı. Aslında, en büyük ikramiyeyi altı ay önce sevgili eşim Hatice’yle evlenerek kazanmıştım. Bu yeni ikramiye ise, Hatice’nin, ailemize şans getirdiğinin işaretiydi.

Öyle de oldu...

Hep öyle kaldı.

Eminim ki, ebediyyen de öyle kalacak.

6-7 Eylül Olayları'na Müdahale Eden Askerî Birlikte Görev Aldım

Demokrat Parti iktidarının 5. yılında, İstanbul'da gayrimüslim vatandaşlarımıza karşı bir saldırı başgösterdi. Şehrin çeşitli semtlerinde yaşayan vatandaşlarımızın canına ve malına kast eden bu saldırıları önlemek için, askeri birlik müdahalede bulundu. Ben de o birliğin içinde askerdim.

Çocukluğumuzda, öğretmenlerimiz bizlere Türkçe derslerinde hem Türk yazarların, hem de ünlü yabancı yazarların hikâye ve masallarını okuturdu. Bunlardan Fransız yazar La Fontaine'in masalları, çok ilgimizi çeker, bizi başka dünyalara götürürdü.

La Fontaine, masal ve şiir yazmakla kalmamış, veciz sözleriyle de dünya edebiyat tarihinde iz bırakmıştı. La Fontaine, bu veciz sözlerinden birisinde, aile kurumunu tarif etmiş ve şunları söylemiş:

Her aile, bir tarihtir; hatta okumasını bilene göre ise, bir destandır.

Bazı yazarlar ise, bir ülkenin yükselmesini ev ve aile muhabbetine bağlarken, "Aileler ne kadar güçlü olursa, ülkeler de o kadar güçlü olur" hükmünü vermiş.

Şüphesiz aile, toplumun en küçük kurumu; çocuk ise, dünyanın en büyük saadeti... Bir bakıma çocuklar, fakirlerin de serveti.

Ailemizde ilk büyük servete, 1954 yılının 12 Ocak Salı günü kavuştuk. Kız bekliyorduk ama, bir oğlanla karşılaştık. Oysa, kızın adını dahi hazırlamıştık. O hayâl edip, yolunu gözlediğimiz yavrumuzu "Fevziye" diye çağıracaktık. Bu ismi, babaannemiz belirlemişti. Hatıralarımın başında da anlattığım gibi, babaannemiz, evin ana kraliçesi, hatta tartışmasız, hükümdarıydı.

Hatice'nin çocuk beklediği müjdesi, aile meclisinde açıklanınca, babaannemiz, hemen görevini icra edip, "Adını Fevziye koyalım" demişti. 50'li yıllarda insanoğlu bebeklerin cinsiyetini ana karnındayken belirleyen ultrason cihazını keşfetmiş, ancak o fal bakar gibi cinsiyeti keşfeden hârika alet, henüz Türkiye'ye gelmemişti.

Babannemizin belirlediği isim önerisine, hiç itirazsız, "peki" dedik. Ardından da Fevziye'nin yolunu gözlemeye başladık. Az gittik,

uz gittik, dere tepe düz gittik, dokuz ay on gün sonra bebeğimizi kucağımıza aldık. Bebek dünyaya geldi ama, ismine uygun değildi. Yani, biz kız beklerken, bebeğimiz erkek gelmişti. Babaannemiz, anında devreye girdi ve Fevziye ismi üzerinde kısa bir cinsiyet değişikliği yaparak, "Oğlanın adı Fevzi olsun" dedi.

Fevziye isminin kaynağına gelince... Hiç uzaklara gitmeye gerek yok. Bu isim, çok sevdiği kızının adıydı. Zaten Fevziye halamız, bizim ailenin de mimarıydı.

Babaannem, Kundaktaki Fevzi'yi Gece Yanında Yatırırdı

Babaannemiz, biz torunlarını çok severdi. Ama torununun çocuğunu daha mı çok severdi, onu bilmiyorum.

Evliliğimizin ilk yıllarında her odada bir odun sobası, ama evin oturma bölümünde ise kömür sobası yanardı. Odun sobaları, genellikle akşam devreye girerdi. Evin gelini, yatmadan önce soğuk havayı kırsın diye sobaları tutuşturur, odunlar da gürül gürül yanardı.

Evlâdımız Fevzi, yanıbaşımızda yatardı. Ancak, çoğu zaman babaannem, "Çocuğu bana verin" der, kendi odasına götürürdü, Ovsa Hatice'nin çocuğu emzirmesi gerekiyordu. Babaanneme itiraz hakkımız bulunmadığı için, Fevzi'yi kendisine bırakırdık. Fakat bir müddet sonra çocuk ağlamaya başlayınca, tekrar bizim odaya getirilirdi.

Büyük ailemizde, çocuklara karşı çok derin bir sevgi vardı. Rahmetli dedem ve babam da çocukları fazlasıyla severdi. Torunlar, özellikle babamın omuzundan hiç düşmezdi. Dedem de çarşı ve pazara gittiği zaman, çocukları sevindirici çikolata ve gofret alırdı. Biz, ailemizde, sevgiyle büyümüştük. Aynı sevgi ortamı, çocuklarımız büyütülürken de mevcudiyetini korudu. Şüphesiz, sevginin yanı sıra saygı da hiç eksik olmadı.

Ailenin tüm fertleri, özellikle akşam yemeklerinde aynı sofra etrafında bir araya gelirdi. Masaya oturan yaklaşık on-onbeş kişilik hane halkı, aynı çorbaya kaşık sallar, aynı yemekle karnını doyururdu.

Baba Olduk Ama, Askerlik de Göründü

Çok genç yaşta hem evlenip, çoluk çocuk sahibi olmak, hem de tek başına bir işi yönetmek, büyük sorumluluk istiyordu. Şükür, o sorumluluğu kazanmıştım. Kendi kanatlarımla uçuyordum. İlk müstakil işyerimi, Kayseri'nin Sivas Caddesi üzerinde tuttum.

Çok ama çok mutluydum. Oto yedek parça ticaretini henüz ortaokul sıralarındayken öğrenmiş, bu alanda ehil olmuştum.

Oto yedek parçaları hakkında çok ayrıntılı bilgi sahibiydim. Malın nereden alınacağını biliyordum. İş tecrübesi, bana cesaret kazandırdığı için emin adımlarla ilerliyordum.

1950'li yıllarda Kayseri Belediyesi, Sivas Caddesi üzerinde sıra sıra dükkanlar yapıp, kiraya vermişti. Dükkanların bulunduğu bölge, Orducvi'ne çok yakındı. Radyo ticareti yapan Sait Peşkircioğlu'ndan devraldığım bu dükkan, tam istediğim gibiydi. Ancak, askerlik de kapıyı çalmıştı. Vatanî görevi, bir süre erteletme imkanı buldum.

Ancak, 1955 yılında silah altına alınmam gerekti. Zaten bu görevi aradan çıkarmadan, iş hayatında devamlılık sağlanamıyordu. Bir başka ifadeyle, bu kutsal görevin yapılmaması, insana ayak bağı oluyordu.

Hem Orduevi, hem de 5. Yurtiçi Bölge Komutanlığı Karargâhı, işyerime çok yakın olduğu için, pek çok subayla dostluk ilişkisi kurmuştum. Bu subaylardan birisi de, komutanın karargâh subayı olan Binbaşı Osman Bey'di. Askerliğe karar aldırttıktan sonra, Osman Bey'i ziyarete gittim. Durumumu anlattım. Aramızda şu konuşma geçti:

- Osman ağabey, askere gidiyorum.

- Nereye gidiyorsun İzzet?

- İstanbul, Orhaniye Kışlası.

- Askerlik Şubesi'nden evrakını aldın mı?

- Aldım.

- Peki İzzet, Tugay Komutanı'nın emir subayı, Binbaşı Suat Bey adında Kayserili bir hemşehriniz. Kendisine ben bir mektup yazacağım. Sen birliğine teslim olmadan önce, bu emir subayının yanma git, mektubu kendisine ver.

Kiraz Hoca'nın Muskasıyla Askere Gittim

Kayseri'nin sevilen-sayılan, sözü dinlenen, mâruf hocalarından Ahmet Kirazoğlu, askere gideceğim günlerde işyerime gelmişti. Ahmet Hoca'nın evi, bizim işyerimizin hemen arkasında olduğu için, bu

değerli şahsiyet, zaman zaman çay-kahve sohbetine gelirdi. İşte bu sohbetlerden birisinde, kendisine, askere gitmek üzere olduğumu söyledim. Ahmet Hoca, beni dikkatlice dinledikten sonra, "İzzet, hiç merak etme, sana hemen bir muska yazacağım" dedi.

Ahmet Hoca, muskayı yazdı. Bana teslim ederken, "Evlâdım, bunu yanından hiç ayırmayacaksın, koltuğunun altında muhafaza edeceksin" uyarısında bulundu. Muskayı, ceketimin içine bağlayıp,

Hoca'nın duasıyla askere gittim. Hoca'nın muskasını askerlik boyunca da yanımdan hiç ayırmayacaktım.

* * * * * * *

Eşimle ve tüm akrabalarımla vedalaşıp, askerlik görevini yapmak üzere Kayseri'den İstanbul'a ulaştım. Birliğimiz, Ortaköy'den Yıldız Sarayı'na doğru çıkan yol üzerindeydi. O birlik, halen duruyor.

Osman Bey'in mektubunu Suat Bey'e verdim. Suat Bey de, 1. Alay Karargah Subayını çağırarak, beni kendisine emanet etti. Bu hemşehri dayanışması sayesinde, rahat bir askerlik yaptık.

6-7 Eylül Olayları'nı, Dehşet İçinde Yaşadım

İstanbul'daki Orhaniye Kışlası, benim askerlik boyunca hem acemi birliğim, hem de usta birliğim oldu. Askerliğim boyunca hiç sıkıntı çekmedim. Evci çıkabiliyor, hemen her gün şehre inebiliyordum.

Askerliğim sırasında, Demokrat Parti iktidardaydı. Yakın tarihimizde "6-7 Eylül Olayları" diye anılan olaylar, benim askerlik dönemime rastladı. O gün izinliydim. Cağaloğlu'nda, Kayserililer'e ait olan Mercan Oteli'nde kalıyordum. İstanbul Radyosu, sabah anons yapmaya başladı. Anonsta aynen şunlar söyleniyordu:

"İzinli er, erbaş ve subaylar derhal kıtalarına dönsün!"

Anonsu işitince, hemen hazırlanıp, kıtama döndüm. İstanbul Valiliği, olayların tırmanması üzerine I. Ordu'dan yardım istemiş. Bunun üzerine, bizim alayın büyük bir bölümü Beşiktaş, Ortaköy ve Levent'te vaziyet aldı. O yıllarda, Ortaköy'dc gayrimüslim vatandaşlarımız çoğunluktaydı. Göstericiler, Ortaköy'ü yakıp yıkıyorlardı. Beşiktaş'a geldiğimiz zaman, bir başka manzarayla karşılaştık. Nümayiş yapanlar, orada da itfaiye hortumunu bıçaklamaktaydı.

Göstericiler, çıldırmış vaziyetteydi. Halk tedirgindi. Görünüşte gayrimüslimlere saldırılıyordu ama, kontrolü yitirmiş olan nümayişçiler, din-ırk farkı gözetmeksizin herkese saldırıyor, her yeri tahrip ediyordu. Bu sırada tabur komutanımız, alay komutanına "Komutanım, müdahale edelim" teklifinde bulundu. Alay komutanı da, kulaklarıma inanamadığım şu cevabı verdi:

"Müdahale edersek, beni iki gün sonra asarlar."

6 Eylül 1955 gecesi, saat 23.00'te müdahale emri geldi. Ama o saate kadar yağmalamalar, yıkmalar, yakmalar, her tarafı savaş alanına çevirmişti. Bizim alayın görev alanı, Sarıyer'den Beyoğlu'na kadar uzanmaktaydı. Beşiktaş'ta sükûnet sağlandı. İkinci bir emirle Beyoğlu'na yönlendirildik. Araba kullandığım için, askeri araçlardan birisinin direksiyonuna geçtim. Beyoğlu'na geldik. İstiklâl Caddesi boyunca kumaş topları ve yollara dökülmüş yemekleri çiğneyerek Tünel'e ulaştık. Kısacası, Taksim'den Tünel'e kadar kullandığım aracın lastiği, toprağa hiç değmedi.

Her şey, çok ama çok kötüydü. Utanılacak manzaralar oluşmuştu. Maalesef, bu manzaraların müsebbibleri, bizim insanımızdı. Evet, üzülerek ifade ediyorum, çevremizdeki kendini bilmezlerdi.

Saldırılardan kurtulmak isteyen müslim-gayrımüslim, herkes, evine ve işyerlerine Türk bayrağı asmıştı.

Yakın tarihimizde kara bir leke olan bu dönemi, askerlik yaparken yaşadım. Keşke yaşamasaydım.

İkinci Evlâdımın Müjdesi, Asker Ocağında Geldi

Asker ocağındaki bu acı hatıranın yanı sıra, bir de güzellik yaşadım. 6-7 Eylül Olayları'ndan yaklaşık 1,5 ay sonra, 19 Ekim 1955 Çarşamba günü babamdan şöyle bir telgraf aldım:

"Bir oğlumuz oldu."

Telgrafı bana, bir asker arkadaşım getirdi. Gülüyordu. Telgraf kağıdının ucunu gösteriyor, "İzzet, bahşişimi isterim" diyordu. Telgrafı aldım, okudum. Arkadaşıma, "Ben, zaten bu telgrafı bekliyordum" dedim. Ama, arkadaşım ısrar etti. Çünkü bahşiş almakta kararlıydı. Bir orta yol bulduk. Kendisine, "Peki, seni cumartesi günü yemeğe götüreyim" dedim. Aynı haftanın sonunda, cumartesi günü arkadaşımı yemeğe götürdüm, böylelikle ödeştik.

* * * * * * *

Askerliğimi, kazasız-belâsız tamamladım. Bu arada, iki çocuk babası olmuştum. Sevgili eşim Hatice ile evlâtlarım henüz iki yaşındaki Fevzi ve kundaktaki Ahmet beni bekliyordu.

Genç yaşta kazandığım sorumluluk duygusunu, asker ocağında edindiğim yeni deneyim ve disiplinle iyice pekiştirdim. Bunu, sivil hayatta daha iyi anlayacaktım.

Kayseri'ye döndüm. Sevdiklerime kavuştum. Askere giderken dedeme emanet ettiğim dükkanımda tekrar tezgahın başına geçtim.

Her erkek evlât için olmazsa olmaz üç maddeyi de tamamlamıştım.

* Önce iş sahibi oldum.

* Ardından yuvamı kurdum.

* Daha sonra, askerliğimi yaptım.

Bence, hepsinden önemlisi, sevgili eşim Hatice'yle birlikte, genç yaşta iki evlât sahibi olduk.

İstanbul'da Yaşamayı ve Çalışmayı 1958 Yılında Kafama Koydum

1950'li yılların sonunda, dış ticaret için sık sık İstanbul'a gelince, gönlümden, bu tarihî ve muhteşem kentimizde yaşamak geçti. İstanbul, çok hareketliydi. Ticarî hayat, tam istediğim gibiydi. Oysa Kayseri'de, mal satma imkânımız sınırlıydı. İthal mallarımızı, İstanbul tüccarına satıyorduk.

Yaşamımın 80 yılını geride bıraktıktan sonra, hayata, ancak çalışarak tutunabilineceğini gördüm. Çalışmanın olmadığı ortamlarda her türlü sıkıntı ve kötülük, insanları sürekli tehdit ediyordu. Çalışmayı, uçup gidebilen alışkanlığa benzeten bir düşünür, "Çalışmak kolay ama, yeniden başlamak zor" demiş. Oysa ben, onun zorluğunu hiç görmedim ve yaşamadım. Hatta, askerlikten terhis teskeremi cebime koyunca, Kayseri'deki işimin başına geçebilmek için gün saydım. Dükkanıma gittiğim ilk gün, dünyanın en mutlu insanıydım.

Kayseri'deki iş hayatımın hemen hemen tamamı, Demokrat Parti iktidarı yıllarına rastladı; yani, 1950-1960 arasına... Bu yıllarda aradan askerliği de çıkardım. Kısaca diyebilirim ki, iş hayatımın "Kalfalık Dönemi"ni Demokratlar'ın on yıllık yönetimi sırasında yaşadım.

Şimdi, Demokrat Parti'nin ilk dört yıllık iktidarı döneminde meydana gelen ekonomik gelişmelerden kısaca bahsetmek istiyorum.

Ülkemizde Çok Partili siyasi hayata geçişin ilk temsilcisi olan Demokratlar'ın özellikle 1950-1954 arasındaki yönetimleri, siyasî tarihimizde "Demokrat Parti'nin Altın Yılları" olarak tanımlanır. Türkiye'nin o yıllardaki İktisadî gelişmesi, sabit fiyatlarla yüzde 13'ü bulmuştu. Bunda, şüphesiz Amerikalıların gönderdiği Marshall Yardımı'nın da çok etkisi oldu. Tarım, makineleşti. Üretim, arttı. Köylünün, çiftçinin alım gücü yükseldi. II. Dünya Harbi yıllarında yaşanan ve uzun süre devam eden yokluk bitti, mal sıkıntısının yerini, büyük ölçüde bolluk aldı. Bu rahatlama, her kesimde hissedildi.

Demokrat Parti, piyasayı canlandırdı, bu sayede şehirlinin ve köylünün cebi para gördü. Yeni yönetim, ekonomideki bu rahatlama ile birlikte yeni kanunî düzenlemelere gitme ihtiyacı da hissetti. Bu kapsamda, öncelikle Gelir Vergisi Kanunu çıkarıldı. Söz

konusu kanundan önce “Kazanç Karnesi” usûlü vardı. Ticaret yapan bir kişi, bir yıl boyunca istediğini alıp satar, vergi döneminde de 160 TL vergi öderdi. O yıllarda, hem babamın, hem de benim ayrı ayrı kazanç karnemiz vardı, istediğimizi alır, istediğimizi satar, vergi döneminde de devlete yılda bir defa 160 TL öderdik. Yeni kanunla birlikte o dönem kapandı, tüm kazançlar vergilendirildi.

Muhasebe Defterim, Çilingir Sofrasında Tutuluyordu

Gelir Vergisi Kanunu’yla birlikte, vergi mükellefi olan büyük tüccara üç ayrı defter tutma mecburiyeti getirildi. Ancak Kayseri’de, muhasebe defterini usûlüne göre tutacak, yetenekli muhasebecinin sayısı çok azdı. Bu durum karşısında, kara kara düşünmeye başladık.

Kayseri’nin mâruf işadamlarından Alaattin Karakimseli’nin muhasebecisi, yeni kanunun emrettiği şekilde defter tutma işini öğrenmişti. Çaresiz kalınca, Alaattin Bey’den yardım istedim. Karakimseli, “Sıkıntını anlıyorum. Ancak, benim muhasebecimin işi çok fazla. Osmanlı Bankası veznedarı Ali Göncüler’le görüşmeni tavsiye ederim. Ali Bey, yardımcı olabilir.” dedi.

Hiç vakit kaybetmeden Osmanlı Bankası’na gittim, Ali Bey’i buldum, kendisine durumu anlattım. Muhasebeci Ali Bey’den olumlu bir işaret aldım. Cumartesi günleri öğleden sonra işyerimize gelebileceğini veya mesai günlerinde işten çıktıktan sonra, akşamları defterimizi yine İşyerimizde tutabileceğini söyledi. Ali Bey’le anlaştık.

Bankacı Ali Bey, akşam geliyor, muhasebe defterlerini açıyor, kayıtlara başlıyor, ancak bir süre sonra, çilingir sofrasını kuruyordu. İşin aksamaması için, sofra kurma işini, çaresiz biz üstlendik. Ali Bey, işini gerçekten iyi biliyordu. Bizim muhasebe defterlerini de güzelce derleyip toparlamıştı. Ancak, hem çalışıp, hem içtiği için, belli bir süre sonra elleri titremeye başlıyordu.

Ali Bey’in kaprisini çekmeye alıştık. İçki sofrası kurma konusunda da epey deneyim sahibi olduk. Ancak iş, bununla bitmedi. Bir de ne görelim... Ali Bey’in meyhane arkadaşları adeta iz sürmüş, bizim mağazanın camekânından Ali Bey’i tek başına içki yudumlarken yakalayınca, onlar da aynı masayı paylaşmaya başlamışlar.

Ali Bey’in sofra arkadaşları arasında terzi Emin Ağa, Rauf Kartın ve şehrin tanınmış kişileri de vardı.

Muhasebeci Ali Bey, her gün akşamüstü saat 5'ten sonra bankadaki

işini bitirip işyerimize gelir, kendisine tahsis edilen masaya oturur, kolluklarını takar, defteri açar, çalışmaya başlardı. Biz de görevimizi eksiksiz yerine getirir, Ali Bey'in çilingir sofrasında kuş sütünü dahi bulundururduk.

Saatler ilerleyince, Ali Bey'in takımı işyerimize gelir, camekândan "Biz geldik" diye işaret vermeye başlarlardı. Ali Bey'in takımının işyerime girmesini hiç istemezdim. Ama Ali Bey bir duble attıktan sonra adeta bize hükmeder, arkadaşlarının içeri alınmasını isterdi.

Ali Bey'e barmenliğimiz uzunca süre devam etti. Baktım olacak gibi değil, Cenik Mehmet isimli bir muhasebecinin ofisinde çalışan Şükrü Hisarcıklıoğlu'nu buldum. Kendisine, iş teklif ettim.
Şükrü Hisarcıklıoğlu, boş zamanlarında bizim defterimizi tutabileceğini söyledi, ancak bu durumdan patronunun haberdar olmamasını istedi.

Hisarcıklıoğlu'yla anlaştık. Muhasebe defterimizi kendisine teslim ettik. Böylelikle, meyhanecilikten de kurtulduk. Bir süre sonra Şükrü Hisarcıklıoğlu, çalışmakta olduğu muhasebe bürosundan ayrıldı ve tam zamanlı olarak bizde çalışmaya başladı.

Bu yeni Gelir Vergisi Kanunu, gerçekten o dönemde kâbus gibiydi. Kanun çıkıncaya kadar, muhasebenin m'sini bilmezdik. Daha doğrusu, bakkal defterini, muhasebe defteri zannederdik. Yeni kanunla birlikte yeni döneme ancak bir senede alışabildik. İkinci sene ise, usulsüzlükten tam 12.500 lira ceza ödedik. Velhasıl, düşe-kalka yeni şartlara adapte olduk, vatandaş sorumluluğunu yüklendik, ülkenin nimetlerinden istifade ederken, vergi yükümlülüğüne katılma bilincini de kazandık.

Ekonomide "Altın Yıllar", Sadece Dört Yıl Sürdü

1954'ten itibaren ise, "Altın Yıllar", yerini "Zor Yıllar"a bıraktı. Mal darlığı baş gösterince, hükümet "Kâr Hadleri Kararnamesi" çıkarttı. İthalatçı, imalatçı, toptancı ve perakendecinin kâr hadleri belirlendi. Mal sıkıntısı, 1955'ten itibaren iyice su yüzüne çıktı.

Hükümetin aldığı bu tedbirler üzerine, fiyatlar hızla yükselince, bu defa da "Millî Korunma Kanunu" çıkartıldı. Söz konusu kanun, daha önce Tek Parti döneminde de uygulanmıştı. Millî Korunma Kanunu ile birlikte pek çok mal, karneye bağlandı. Bizim iş alanımız, bu yeni kanunla birlikte sıkıntıya girdi. Motor akşamından; motor bloku, piston, segman ve yatak adı verilen parçalar, ihtiyaç belgesine tâbi tutuldu.

Ekonomik önlemler alınırken, kâr marjları belirlendi. İthalatçı için yüzde 40'lık kâr marjına karşılık, perakendeci için yüzde 10.5'lik bir kâr sınırı tanındı. Millî Korunma Kanunu, piyasada fırtına gibi esti; ticaret erbabı olan bizler de, buna, korku ve dehşet içinde harfiyen uymak zorunda kaldık.

Demokrat Parti iktidarının çıkardığı kanun, kısa sürede çok tenkide uğradı ve tartışıldı. Kanunun, beklenen neticeleri sağlamadığı, üstelik haksız kazançlara da zemin hazırladığı söylendi ve yazıldı.

Şimdi, bu döneme ait bir hatıramı anlatmak istiyorum.

O yıllarda, İstanbul'un ünlü ithalatçı tüccarları arasında yer alan Mehmet Kavala'nın Kayseri Bayii idik. Kavala firması, tütün takası ile Çekoslovakya'dan motosiklet ve lastik ithal ederdi. Bunun yanı sıra, ayrıca İsveç'ten de lastik getirtir, bu malları radyo ve diğer ürünler izlerdi. Kavala firmasfmn İsveç'ten ithal ettiği Trelleborg markalı lastikleri Kayseri'de satmak için 1958 yılında teşebbüse geçtim. Çünkü o dönemde, otomobil lastiği sıkıntısı had safhadaydı. Kalktım, İstanbul'a gittim. Mehmet Bey'in muhasebecisi, Çekiç adında Ermeni bir vatandaşımızdı. önce bu kişiyle görüştüm, ardından da, Mehmet Kavala'ya ulaştım.

Kavala'nın çift kapılı bir makam odası vardı. O kapılardan içeri girdim. Kapılar kapandı. Mehmet Bey'in karşısına oturdum. Kavala, çetin ceviz gibiydi. Nuh diyor, ama peygamber demiyordu. Adeta bütün kârları kendi hanesine yazma peşindeydi. Hükümet, kâr hadlerini belirlemişti. O sınırı geçmemiz mümkün değildi. Mehmet Kavala, o sınıra kadar olan tüm gelirin kendisine bırakılması konusunda ısrarcıydı. Baktım, olacak gibi değil; Mehmet Bey'e, "Allah aşkına Mehmet Bey, bunca iş yapıyoruz, biz de ekmek yiyelim" dedim. Sonunda, Mehmet Bey insafa gelmiş olacak ki, bize lütfedip, kârın sadece yüzde üçünü bıraktı.

Kavala firmasından, hatırladığım kadarıyla beş kamyon lastik aldım. Zaten, depolarındaki malların tamamı da o kadardı.
Lastikleri yükledim, Kayseri'ye ulaştım. Kamyon, mağazamızın önüne yanaştı. Şehrimiz, o yıllarda küçük... Herkesin, herşeyden haberi var. Bize lastik geldiğini işiten ihtiyaç sahibi insanlar, bir anda dükkanın önüne yığıldı.

Kavala Firması, Ev Hanımlarını da Unutmadı

Kavala Firması'nın iş hacmini ve büyüklüğünü biraz daha anlatmam gerekiyor. Çünkü bu firma, 20. asrın ikinci yarısından itibaren

Türkiye'nin en büyük ithalatçılarından birisiydi. Ülkemiz, kara kağnı, kara öküz, kara çarık ve kara pulluktan traktöre geçerken,

Kavala firması, teknolojinin son ürünlerini Avrupa ülkelerinden Türkiye'ye getiren birkaç firmadan biriydi.

Kavala, Jawa motosikletleri ithal ederdi. Bu motosikletlerin ilk sıradaki müşterileri ise, köy öğretmenleri ile sıhhiye memurlarıydı, öğretmenler, şehirlerde ve kasabalarda oturur, köy okullarındaki görevlerine motosikletle gider gelirlerdi. Sıhhiye memurları ise, adeta günümüzün ambulansı gibi, motosikletlerine atlayıp, hastaların imdadına yetişir, diplomasız doktor misali, dert sahiplerine ilk tıbbi müdahalede bulunurdu.

Mehmet Kavala Firması, çiftçinin de dostuydu. Onlara, Volvo ve Normak marka traktör, kamyonet, pulluk, biçer-döverle, bu araçların lastiğini ithal ederdi. Çiftçinin hizmetine sunulan ürünler arasında, Vidal marka treyler (traktör arkalığı) ile biçer-döver de vardı.

Kavala firması, çiftçinin işini kolaylaştıran bu ürünleri Almanya'dan mal mukabili alıp, gemilerle Haydarpaşa Limanı'na getirirdi. Almanya, II. Dünya Savaşı'ndan sonra sanayiini kısa sürede ayağa kaldırıp, üretime yoğunlaşmış, ancak bir süre sonra üretim fazlası araçları muhafaza etmek için yer sıkıntısı ile karşı karşıya kalmıştı. O nedenle Alman firmaları, fabrikadan çıkan ürünlerini gemilere yükletip, dünyanın dört bir yanma gönderdi.

İstanbul'a getirilen ithal malları, yanı başında demir yolu olduğu için Haydarpaşa Limanı'na indiriliyordu. Deniz yolundan demiryoluna aktarılan traktörler, kamyonetler, pulluk ve biçerdöverler ile diğer motorlu araçlar, Haydarpaşa îstasyonu'nda kara vagonlara yüklendikten sonra Anadolu'ya sevkedilmekteydi.

Almanya'daki yer sıkıntısı, bir süre sonra Türkiye'de de baş gösterdi. Kayseri'ye gelen ithal araçlarını koyacak kapalı alan bulamadık. Bu kıymetli araçların göz önünde korunması için evimizin yakınındaki tarlalara park etmek zorunda kaldık.

Kavala firması, traktör ithal ededursun, Ormak firması da 1958'den itibaren "Türk Traktör" markasıyla traktör imalatına başlıyordu. Bu firma, daha sonra Avrupa'dan otobüs şasisi ithal edecekti. 1950'li ve

60'lı yıllarda otobüs şasileri genellikle Bursa'da üretilir, Avrupa'dan yolcu getiren lüks kasalı otobüsler de, gittikleri her yerde halkın

büyük ilgisini çekerdi. 1963'te, Ormak'ın ithal ettiği 40 otobüs şasisinden ll'ini, tanesi 105 bin TL'den sattığımı hatırlıyorum. Yine aynı dönemde, sandıklar içinde getirilen tanı 20 vagon malı da hiç unutamıyorum.

* * * * * * *

Kavala'nın asla ihmal etmediği müşterileri arasında ev hanımları da bulunuyordu. Onlar için, Minerva marka dikiş makinesi ithal eder, ayrıca tüm günlerini geçirdikleri evlerinde, dünyadan haber alabilmeleri amacıyla Nordmende radyolarını da beğenilerine sunardı.

Ankara'da Dayısı Olan, Zahmetsiz İş Yapıyordu

Mehmet Kavala firmasının bir yandan Kayseri bayiliğini yaparken, bir yandan da bu ünlü ithalatçı ile proje bazında bazı teşebbüslerde de bulunuyorduk.

1958 yılında, Mehmet Kavala'dan bize çok ilginç bir teklif geldi. Kavala, "Kayseri'de oksijen tüpü fabrikası kurun" diyordu. Güzel bir proje hazırlamışlar. İlgimizi çekti. Çünkü o tarihe kadar sanayide kullanılan oksijen tüpleri kamyonlarla Ankara'dan getirilirdi. Aynı kamyon, dolu tüpleri Kayseri'ye yıkar, boş tüpleri alır, götürürdü.

Kavala'nın projesinde neler yoktu ki... Her şey düşünülmüştü. Tüp fabrikasının tüm cihazları, ayrıca tesislerin iç donanımı, hatta tüpleri nakledecek kamyon ve kamyonetler dahi projede gösteriliyordu.

Tüp Fabrikası Projesi, bizi fazlasıyla heyecanlandırdı. Bu yatırım, Kayseri için bir milat olacaktı. Çünkü, sanayileşmenin yolu, bir bakıma oksijen tüpünden geçiyordu.

Sınai yatırımları için başvurulacak merci de Sanayi Bakanlığıydı. Kavala'nın gönderdiği projeyi sahiplendik, Sanayi Bakanlığı'na gönderdik.

Bakanlıktan gelecek sonucu bekliyorduk. O sırada, Ankara'dan, bilmediğimiz, tanımadığımız bir kişi geldi. Kendisini, Sanayi Bakanlığı mensubu olarak tanıttı. Hemen oksijen tüpü projemizden söz açarak, aynen şunları söyledi:

"Başvurunuzu inceledik. Bu projeyi müspet olarak çıkaracağız. Ancak, bizim önereceğimiz kişiye yüzde 20 hisse vereceksiniz."

Şaşırmıştım. Bize, ortak olarak önerdikleri kişi, Kayseri'de bir bakkaldı. Bu bakkal, dönemin milletvekillerinden birisinin de çok yakınıydı.

Ankara'dan gelen görevliye, bizimle ortak olması önerilen kişinin, işin ehli olmadığım söyledik ve teklifine karşı çıktık. Bunun üzerine, Sanayi Bakanlığı da, adeta bizi cezalandırırcasına teklifimizi reddetti.

Millî Korunma Kanunu Ensemizdeydi...

Millî Korunma Kanunu gereğince, ithal mallarını keyfî bir şekilde satmamız mümkün değildi. Çünkü, ihtiyaç sahiplerinin, ilgili mercilerden permi getirmesi gerekiyordu. Ancak, vatandaş sabırsızdı. Bir an evvel kamyonuna, otobüsüne, otomobiline, hatta traktörüne lastik alıp, takmak istiyordu. Lisan-ı münasiple onlara durumu anlattık, "Perminizi getirin, lastiğinizi verelim" dedik.

Ancak, bu işte de çok büyük haksızlıklar oluyordu. Demokrat Partili bir vatandaş Vilayete gidiyor, vali muavininden istediği kadar permi alıyordu. Bu partili hemşehrimiz, ihtiyacından fazla lastikleri bizden satın aldıktan sonra, karaborsaya sürüyordu. Lastik, karaborsada, yüzde 40'a kadar prim yapıyordu. Kısacası, parti imkanlarıyla permi alan, bir anda ihya oluyordu. Bu tip insanlara, "permi zengini" denilirdi. Permi piyasası, 1958 yılında hızını kesti. Ancak, 27 Mayıs 1960 darbesine kadar kısmen devam etti. Askerî darbeyle birlikte, hem Millî Korunma Kanunu yürürlükten kaldırıldı, hem de permi işi...

Bu arada, Volvo'nun Kayseri bayiliğini yaptığımız dönemde,

Konya'daki Mevlâna Müzesi'ni ziyaretimle ilgili duygularımı, burada anlatmadan geçemeyeceğim.

1957 yılında Volvo'nun Konya Bayii, ithalatçı Mehmet Kavala'dan aldığı kamyonu satamamış. Bu durumu öğrenip, söz konusu kamyona talip oldum; almak için Konya'ya gittim. Orta Anadolu'nun bu tarihî kentine ulaştığımda, ikindi vakti olmuştu. Yorgundum ama, içimdeki bir ses, "İzzet, Mevlâna Hazretleri'ni ziyaret et" diyordu. Konyalı dostlarımla birlikte Mevlâna Türbesi'ne gittim. Türbe duvarındaki Mevlâna Celâleddin-î Rûmî Hazretleri'nin "Ya olduğun gibi görün, ya da göründüğün gibi ol" sözlerinden çok etkilendim. Hemen oracıkta düşündüm ve şu hükmü verdim:

"Ben de Mevlâna Hazretleri'nin ifade ettiği ve gösterdiği yoldayım. Zaten, hayat tarzımı, ona göre kurdum, öyle de devam etmesi, beni mutlu kılacak."

Otomotiv Bayiliklerini Sıraya Koydum

Otomotiv ticareti, artık bizim ruhumuza işlemişti. Ailece, onunla yatıyor, onunla kalkıyorduk. Henüz 19 yaşındayken kurduğum "Oto Dizel-İzzet Bayraktar" firmasını, daha sonra "Mehmet Bayraktar ve Oğulları-Bayraktarlar Kollektif Şirketi"ne dönüştürdük. Yeni şirketle birlikte, 1960 yılından itibaren Bedford'un Türkiye Mümessili Cemil Muhayyeş firmasından 86 adet kamyon alarak, sattık.

Volvo'dan sonra listemize Bedford'u da eklemiştik. Bununla yetinmedik. Yine İstanbul'un sayılı işadamlarından Sıtkı Koçman'ın İngiliz malı Morris kamyonlarını ithal ettiğini öğrendim. Bu bilgi üzerine, 1961 yılında İstanbul'a gittim. Firmanın genel müdürlüğünü Tatko'nun eski genel müdürlerinden Sina Arbel yürütüyordu. Kendisini, 1951 yılından beri tanıyordum.

Morris kamyonlarının bayiliğine de tâlip oldum. Sina Bey, Kayseri'den gelen bir başka müracaatı değerlendirdiklerini söyledi. Ama açık kapı bıraktı, "Yarın görüşelim" dedi.

Ertesi gün, ibre bize doğru dönmüş olacak ki, hemen el sıkıştık; ardından da üç kamyonu teslim alarak, Kayseri'ye gönderdim.

IMF ile Anlaştık, 300 Milyon Dolar'a Kavuştuk

Şimdi, yine biraz geriye doğru gidelim. 1958 şartlarına bakalım.

Demokrat Parti iktidarının sekizinci yılında döviz krizi ve mal darlığı, dayanılmaz bir hâl aldı. Hükümet, ekonomiyi darboğazdan çıkarabilmek için döviz bulmak zorundaydı. İktidarın ilk yıllarında kesenin ağzını açan Amerika Birleşik Devletleri, daha sonra her nedense Türkiye'ye yardımı kesti.

İşte o dönemde hükümet, Uluslararası Para Fonu'nun (IMF) kapısını çaldı. IMF, ülkemize kredi verecekti, ancak bir şartı vardı. "Öncelikle Millî Korunma Kanunu kaldırılsın" diyordu. IMF, onunla da kalmıyor, devlet piyasaya müdahale etmesin, ekonomide liberal sisteme geçilsin, gümrük mevzuatında ithalatı sınırlayan hükümler kaldırılsın istiyordu.

Türk yetkililerle IMF arasında sürdürülen uzun görüşmelerden sonra 30 Temmuz 1958 günü beklenen anlaşma imzalandı. Sonuçta, başta ABD olmak üzere, Batılı devletler ve kurumlardan 300 milyon dolar üzerinde bir kaynak bulundu. Ayrıca, 400 milyon dolara ulaşan borçların da ertelenmesi kabul edildi. Böylece, Demokrat Parti iktidarının üçüncü döneminde rahat bir nefes alma imkânı bulundu.

Irak İhtilâli, Türkiye'nin Kıymetini Artırdı

IMF ile yapılan söz konusu kredi anlaşmasından iki hafta önce, 14 Temmuz 1958'de, güneydoğu komşumuz Irak'ta ihtilâl olmuş, Kral Faysal ile Başbakan Nuri Said Paşa öldürülmüştü. Irak'ı yönetenler, Batı taraftarıydı; darbeyi yapan Yarbay Kasım ise, sol eğilimli...

Irak'taki bu ani gelişme üzerine, ABD, Türkiye'ye yardım elini uzatma ihtiyacı hissetti. Çünkü, komşudaki bu darbeden sonra

Türkiye'nin stratejik önemi, Batılı devletler tarafından daha iyi anlaşılacaktı.

1958 yılının Ağustos ayından itibaren Türkiye'de yeniden bir suni bolluk dönemi başladı. Gerçi, karaborsa ve fiyat artışları tamamen önlenememişti ama, hiç olmazsa mal sıkıntısı çekilmiyordu. Bu yeni gelişmeyle birlikte, biz de ithalat yapmaya başladık.

Akreditif açmak için Kayseri'den İstanbul'a gittim. Orada bir ay kaldım. O yıllarda ithalat müracaatları, doğrudan doğruya Merkez Bankası'na yapılırdı, önce form doldurur, talep edilen miktarın yüzde 20'sini teminat olarak yatırılır, ancak o talebin tamamı çıkmayabilirdi. Tahsis çıktıktan sonra, permimizi alır, bu defa akreditif açardık.

ithalatçılık, bir ihtisas işiydi. Ancak, bu konuda yetişmiş insan sayısı azdı. İstanbul'daki gayrimüslim vatandaşlar, ithalatın uzmanı olmuştu. Biz de onlardan bir şeyler öğrenmeye çalışıyorduk. Gümrük komisyoncumuzun oğlu Victor, bu konuda bana çok yardımcı oldu. Çünkü Victor, dış ticaret mevzuatını adeta ezberlemişti. Bu mevzuatı bilmeden iş yapmaya kalktığınızda, başınız derde giriyordu. Yedek parça, kamyon, otomobil, kamyonet, demir, motor yenileme makineleri, buzdolabı gibi her ürünün gümrük mevzuatında ayrı ayrı tarifeleri vardı. Victor, o tarifelere hâkim olduğu için, biz de herhangi bir yanlışa düşmeden evrakımızı tanzim ediyor, ithalat için zorunlu olan teminat paralarını da Merkez Bankası'nın Şişhane yakınlarındaki şubesine yatırıyorduk.

İş, Merkez Bankası'yla bitmiyordu. Tahsisleri alabilmek için, yaklaşık iki-üç ay beklemek gerekiyordu. Tahsis çıktıktan sonra, daha önceden yatırdığımız teminatları mahsup edip, akreditif açıyorduk.

İstanbul'da dış ticaret işlerini takip ettiğim dönemlerde, gurbette kaldığım süre, bir ayı, hatta iki ayı buluyordu. Çcmberlitaş'taki eski adı Mahmudiye olan Sipahi Palas Oteli, adeta İstanbul'daki evim

gibiydi.

1950'li yılların sonunda, dış ticaret için sık sık İstanbul'a gelince, gönlümden, bu tarihî ve muhteşem kentimizde yaşamak geçti. İstanbul, çok hareketliydi. Ticarî hayat, tam istediğim gibiydi.

Kayseri'deyken doğrudan ithalata başlamıştık ama, şehrimiz küçük olduğu için, elimizdeki malı hemen satma imkânımız yoktu. Çoğu zaman Adanalılar'a mal satardık. Daha sonra İstanbul'daki yedek parçacılara satmaya başladık. Kısacası, İstanbul'da yaşamayı ve çalışmayı kafama koymuştum.

Marshall Yardımı, Bize Dernek Kurdurdu

Bir yandan İstanbul'a yerleşebilme plânı yaparken, bir yandan da bu büyük şehirdeki ticari hayatın kurallarını öğrenmeye çalışıyordum. O yılların şartlarında Kayseri'de her şey ilkel usûllerdeydi. Ticaretle meşgul olan esnaf ve tüccar, henüz organize olmamış, dış ticaretin kurallarından da habersizdi.

Mal almak için İstanbul'a her gelişimde yeni bir şey öğreniyordum. 1957 yılında yedek parçacıların kendi aralarında bir dernek durarak, Marshall Yardımı'ndan tahsis aldıklarını fark ettim. Konuyu araştırdım. Bu amaçla kurulan bir değil, iki derneklerinin bulunduğunu öğrendim.

O yıllarda, Kayseri Ticaret Odası Meslek Komitesi Başkam'ydım. İstanbul'dan Kayseri'ye döner dönmez, bu bilgileri yedek parça ticareti yapan hemşehrilerimle paylaştım. Kendilerine, "Hadi bakalım, biz de böyle bir dernek kurup, Marshall Yardımı'ndan istifade edelim" dedim. Derneği kurduk. Hem Ticaret, hem de Sanayi Bakanlığı'na tescil ettirdik. Tescilden kısa bir süre sonra, derneğimize, o dönemde büyük bir kıymet ifade eden 1 milyon 800 bin ile 500 bin dolar arasında döviz tahsisleri gelmeye başladı. Bu dövizler sayesinde yedek parça ithalatını hemen yapabilecek duruma geldik. Derin bir nefes aldık. Doğrusu çok sevinçliydik. Böylelikle, İstanbul tüccarına bağımlı olmaktan da kurtuluyorduk.

Dolar tahsisini, derneğimize üye işyerlerinin büyüklüğüne göre dağıttık. Yani, cirosu fazla olan işyerine daha çok, cirosu az olan işyerine ise daha az dolar tahsisi yaptık. O dönemde Kayseri'de yaklaşık on arkadaşımız ithalat yapmayı öğrendi.

Bugün, iletişim çağını yaşıyoruz. Onu da, "Dünya küçüldü" diye tarif etmeye çalışıyoruz. Aslında dünya, 1950'li yıllarda da küçükmüş de, bizim haberimiz yokmuş. O senelerde, Amerika'dan mektup en erken

on beş günde gelirdi. Telefonla konuşmak ise, hayâldi. Bu şartlara rağmen, Amerika'da yaşayan Türkler, döviz tahsisi aldığımızı öğrenmiş ve bize mektupla başvurmuşlardı. Aradan onca zaman geçmesine rağmen, bu tüccarlardan Rauf Halat'ın ismini rahatlıkla hatırlayabiliyorum. Amerika'daki bu Türk asıllı tüccar, New York'ta yaşıyordu. Kendisi, uzun yıllar İstanbul'da ticaretle meşgul olmuş, daha sonra işini Amerika'ya taşımış.

Bize, New York'tan mektup gönderenler arasında, Rauf Halat'ın yanı sıra bir de İstanbullu Rum ihracatçı vardı. Bu iki tüccarla önce mektuplaştık. Daha sonra onlar, ticaret uğruna, kalkıp taa New York'tan Kayseri'ye geldiler. Bize, "İstanbul tüccarına Amerika'dan oto yedek parçası temin edip gönderiyoruz. İsterseniz, aynı işi size de yapalım" dediler.

Amerika'da yaşayan ihracatçılar, ayağımıza kadar gelmişlerdi. Biz, yol-yordam bilmiyorduk. Ayrıca, yabancı dil fukarasıydık. Onlar bize, Türkçe mektup yazarak, işimizi kolaylaştırıyorlardı. Okyanus ötesinde yaşayan bu ihracatçılarla bir müddet alışveriş yaptık. Alışverişimiz, bugünkü rakamlarla çok komik ölçülerdeydi. Bunlar, iki bin dolar, üç bin dolar tutarındaki mal siparişleriydi.

İthalatçılık, çok da kolay olmadı. Çünkü, dış ticaretin kurallarından habersizdik. Her şey kağıt üzerinde yürütülüyordu. Yani, vereceğiniz siparişi, Amerika'ya yazılı olarak bildiriyordunuz. Derneği kurmuştuk ama, bize İngilizce ticarî mektup yazacak, ehil bir eleman lazımdı.

İlk muhasebeciyi bulmamda bana yardımcı olan Alaattin Karakimseli, bu konuda da bize yol gösterdi. Maliye'de çalışan, Talas Amerikan Koleji mezunu Ali Bey isminde bir hemşehrimizi tavsiye etti. Aslen Ağırnaslı olan Ali Bey'le temasa geçtik. Bize yardımcı olabileceğini söyledi.

Ali Bey, cumartesi günleri işyerime gelir, Amerika'daki firmalara göndereceğimiz sipariş mektuplarını İngilizce olarak yazardı. Ali

Bey'den çok memnunduk. Kaleme aldığı mektuplar sayesinde biz Kayserili ithalatçılar, Amerikan piyasasına girdik. Mektuplarımız, doğrudan doğruya yeni kıtanın otomotiv yan sanayii fabrikalarına ulaşırdı. Bu sayede, uluslararası tüccar ve aracı firmaları, devre dışına çıkardık. Artık muhatabımız, Amerikan fabrikalarıydı.

Bize Yeni Dünya'nın kapısını mektupla açan Ali Bey, daha sonraki yıllarda siroz hastalığından vefat etti. Kendisini, rahmetle anıyorum.

Şimdi Sırada, Warszawa Kamyonetleri Var

Yıllar önce, babamın Ankara'da başlattığı otomobil yedek parça ticareti, zaman içinde bizi, otomotiv sektörünün içine doğru yöneltti. Kısa sürede otomobilciliğin alfabesini öğrendik, insan vücudundaki uzuvlar gibi, otomobillerin de yedek parçalarını tüm ayrıntılarıyla tanıdık. Kazandığımız deneyim, çevremizde de bize takdir sağladı.

İstanbul'daki ithalatçılar, Anadolu'da iş yapan bayileri izliyor, onlar aracılığıyla mal satmak için sürekli arayış halinde oluyorlardı. 1962 yılında, işte böyle bir arayış sırasında, İstanbul'dan Kayseri'ye Burhan Üçer ve Osman Kulak isimli iki ithalatçı geldi. Bunlar, Polonya'da üretilen Warszawa kamyonetlerinin ithalatçısı imiş.

Bu işadamları, o yıllarda henüz hizmete giren ve Kayseri'nin adı gibi ilk turistik oteli olan Turist Otel'e yerleştiler. Ardından da, bizi ziyaret ettiler. Konuklar, Kayserililere kamyonet satmak istiyordu. Niyetlerini şöyle açıkladılar:

"Sizin hakkınızda bilgi topladık. Çok iyi referanslar aldık. Otomotiv işini en iyi bilen kişiler olduğunuzu öğrendik. Aslında biz, tekstilciyiz. Ama bir cesaretle 5 bin adet Warszawa kamyonet ithal ettik. Gördüğünüz gibi, bu kamyonetlerden birisiyle İstanbul'dan Kayseri'ye geldik. Şimdi, kamyoneti tetkik edeceksiniz. Beğeneceğinizi umuyoruz. Genç insanlarsınız; yılda 200 adet Warszawa kamyonet satmanız, işten bile değil..."

Volvo ve Bedford'dan sonra Warszawa... Biz, Kayseri'den uzaklaşmaya çalışıyoruz, ithalatçılar ise, bizi Kayseri'de tutmak için önümüze cazip tekliflerle geliyorlar.

Otomotiv Ticaretinden Sonra, Müteahhitlik...

Şansımızı, otomotiv ticaretinin dışında da denedik. Bu arada, Kayseri'de müteahhitlik yapan tlyas Çilingir ve kardeşlerinden, karayolları inşaat teklifi aldık. Çilingir kardeşlere daha önce de Volvo kamyonu satmıştık. Bu inşaatçı dostlarımız, Gürün ve Darende ilçeleri arasındaki karayollarının stabilize (Silindirle sıkıştırılarak düz duruma getirilmiş yol) işini birlikte almamız teklifinde bulundular. O işe girdik, bir yıl içinde tamamladık. Kardeşim Hüseyin de ortağımız İlyas Çilingirde birlikte bu karayolları inşaatının kontrollerini yapıyorlardı.

îş bununla da bitmedi. Yol müteahhitliğine iyice ısındık. Ancak, bir süre önce kardeşimiz Halil'i kaybettiğimiz için moral

olarak çökmüştük. O sırada, Nevşehir-Aksaray karayolunu genişletme stabilize işi çıktı. Kayseri'deki müteahhit arkadaşlarımız, bize moral takviyesinde bulunmak istemişler; dolayısıyla söz konusu işi bizim almamızı arzu etmişler. Ona da "peki" dedik. Aynı konuda üçüncü iş ise, Osmaniye'nin şehir içi bulvar dolgu ve stabilize inşaatıydı.

Hüseyin, Bursa'da askerliğini yaptığı için mecburen tek başıma koşuşturmaya başladım. Peş peşe gelen bu işler, ister istemez beni de sahaya sürdü. Ömrüm, yollarda geçiyordu. Mercury markalı bir pick-up'ım vardı. Her hafta perşembe günü saat tam 15.00'te Kayseri'den yola çıkar, doğruca Aksaray'a giderdim. Oradaki işleri cuma günü derleyip toparladıktan sonra, cumartesi sabahı Aksaray, Çarşıiçi'nde sabah namazını kılıp, Osmaniye'ye ulaşıyordum. Bu tempo, yaklaşık üç-dört ay sürecekti.

Şoförüm yoktu, ama gençliğim vardı. Cumartesi ve pazar günleri Osmaniye şantiyesinin işlerini denetledikten sonra, haftanın son günü gece yarısı Kayseri'ye dönüyordum. Özellikle pazar geceleri, yaz günlerinde sevgili eşim balkona oturur, yolumu gözlerdi. Haftanın ilk günü ise, Kayseri'deki işleri organize etmeye koyulurdum.

Biz, arazide dolaşırken, Kayseri'deki işlerimiz, hiç aksamazdı. Şirketimizin müdürü merhum Asım Soyselçuk ve muhasebecimiz Şükrü Hisarcıklıoğlu, büyük bir özveri içinde çalışırlardı. Bu vesile ile kendilerini rahmetle, minnetle ve şükranla anıyorum.

* * * * * * *

Karayolları inşaatı çok meşakkatli bir işti. Çünkü o yıllarda damperli kamyonların sayısı çok azdı, işleri süratle yürütebilmek için damperli kamyon arayışına girdim. Hatay'ın Yayladağ ilçesinde on tonluk, Fiat markalı, damperli bir kamyon olduğu bilgisini aldım. Yayladağ'a gittim. Söz konusu kamyonun sahibini buldum. Kamyonun sahibi, yörenin itibarlı kişilerinden birisiydi. Halk, kendisine çok hürmet ederdi. Bu şahsın Alevi dedesi olduğunu öğrendim. Kendisiyle kamyon için pazarlık yaptık, el sıkıştık. Damperli kamyonu teslim aldım ama, parasını veremedim. Bu anlayışlı kişi, "Parayı Kayseri'ye gidince gönderirsiniz" dedi. Kendisiyle anlaştık. Kamyon sahibi olduktan sonra, doğrusu çok sevindim. Kamyonu, hemen Osmaniye'ye gönderdim. Bu araçla işe koyulduk, diğer kamyonlara nazaran iki misli fazla iş almaya başladık.

CHP'nin Kayseri Gençlik Kolu Başkanlığını Yaptım

Gençlik yıllarımda, bir ara aktif siyasetle de uğraştım. Ama, hemen ifade etmem gerekir ki, siyaset yapıyorum diye, asla işimi ihmal etmek gibi bir yanlışın içine girmedim.

Siyasetle tanışmam, 1954 Milletvekilleri Genel Seçimleri sırasında oldu. O dönemde CHP'den milletvekilliğine adaylığını koyan değerli hemşehrimiz Sait Koçak'ı, ailece destekleme kararı aldık. Sait Bey, babamın mahalleden samimi bir arkadaşıydı. İsmi, CHP listesinin ilk sırasındaydı. Aslında babam, biraz Demokrat Parti'ye meyilliydi ama, Sait Bey aday olunca, ister istemez particiliği bir yana bıraktık, aile dostumuzun milletvekili seçilebilmesi için çaba harcadık.

Sait Bey, İstanbul Belediyesi'nde çok önemli bir görevde bulunuyordu. Kayseri'dcn milletvekili seçilmesi halinde, şehrimizi Ankara'da en iyi şekilde temsil edecek ehliyete fazlasıyla sahipti.

Babam, seçim sırasında Land Rover cipini Sait Bey'in emrine tahsis etti. Ne var ki CHP, Kayseri'de bir türlü organize olamıyordu. Hatta o kadar ki, sandık başına koyacak müşahitleri dahi yoktu. İş başa düştü, kardeşim Hüseyin'le birlikte CHP'yi temsilen sandık müşahitliği yaptık.

1954 seçimleri sırasında, "Çoğunluk Sistemi" vardı. En fazla oyu alan parti, tüm milletvekilliklerini kazanıyordu. CHP, hem Türkiye genelinde, hem de Kayseri'de seçimi kaybetti. Bu sonuç üzerine, Sait Bey de aktif siyaseti bıraktı.

1954 seçimleri sırasında siyaset sahnesinde hatır için üstlendiğimiz görevden sonra, adımız "Halk Partili"ye çıktı.

Siyasete kenarından köşesinden bulaştıktan sonra, CHP'nin Kayseri 11 Gençlik Kolu Başkanlığı'na getirildim. O dönemde, 11 Başkanımız da avukat İbrahim Ergiiven'di. CHP, 1957 seçimlerinde de bir sonuç alamadı. Ardından, 27 Mayıs 196ü İhtilâl dönemi yaşandı.

1961'de tekrar seçimler gerçekleşti. Bu defa Demokrat Parti'nin yerini Adalet Partisi aldı.

İhtilâl sonrası ilk genel seçimlerde, CHP'nin Kayseri listesinde emekli Kurmay Albay Bahri Yazır, 1. sırayı işgal ediyordu. Bu seçimde de anneannemin çok yakın akrabası olan Bahri Bey'i destekledik. Bahri Bey, seçildi. Biz de, 1954'ten beri amatörce sürdürmekte olduğumuz siyasi faaliyetlerimizde ilk defa yüzümüzü güldürecek bir sonuçla sevindik.

Siyasetle ilgili hatıralarımı biraz genişletmek istiyorum. CHP Gençlik

Kolu Başkanı olduğum yıllarda Kayseri'nin Cumhuriyet Meydanı'ndaki Şehir Oteli'nin bulunduğu binanın üst katı Demokrat Parti İl Başkanlığıydı. CHP'li olduğumuz için DP'yi ziyaret etmemiz söz konusu değildi. Ancak, orada geçen konuşmalar, bize de intikal ediyordu, özellikle 1957 seçimlerinden sonra DP'li milletvekilleri 11

Merkezi'nde konuşurken, siyasi çalışmalarım dikkatlerini çekmiş olacak ki, gıyabımda övücü sözler söylemişler ve "İzzet Bayraktar'ı acaba DP'ye nasıl çekebiliriz?" diye konuşmuşlar. Bu sohbet sırasında, bir DP'li de milletvekillerine hitaben şunları söylemiş:

"İzzet Bayraktar, öyle bir adam ki, adeta kilometre taşı gibidir. Onu, yerinden oynatmanız mümkün değil."

Siyasetin içine girince, bu işin bana göre olmadığını fark ettim. Bir biçimde o işten uzaklaşmam gerekiyordu. Ancak, hatırlı adaylar, bu niyetimi engellemişti.

1961 seçimleri arefesinde, ön seçim sonucu, milletvekilliği listesindeki yerini beğenmeyen bir aday, Turist Otel'deki bir toplantıda, değerli hemşehrimiz Prof. Dr. Turhan Feyzioğlu ile kavga etti. Bu kişi, Turhan Bey'e, ağıza alınmayacak lâflar söyledi. Açıkçası, küfretti. Turhan Bey, çok kibar bir insandı. Bu, kendini bilmez partilinin hareketini dehşetle seyrettim. Ardından da, "Yazık, biz kimler için uğraşıyoruz" dedim. Seçimler yapıldı. Desteklediğimiz aday Bahri Bey (Yazır) milletvekilliğini kazandı. Ben de ön seçim sırasında yaşanan o münasebetsiz olayı içime sindiremediğim için "Lanet olsun" dedim ve istifa ettim. Dolayısıyla, aktif siyasetten uzaklaştım.

Kardeşim Hüseyin'le Bacanak Olduk

"Siyasete bulaşan bir daha yakasını kurtaramaz" derler ama, şükür kurtuldum. Kendimi, tamamen işime-gücüme verdim. Bu arada, aile hayatımızda da güzel bir gelişme yaşandı. Şimdi, o güzelliği paylaşmak istiyorum.

Kardeşim Hüseyin, Kayseri Ticaret Lisesi'ndeki öğrenimini tamamladıktan sonra, İstanbul Sultanahmet'teki Yüksek Ticaret Okulu'na gitti. Bu arada ailemiz, "tedbiren" Hüseyin'in başını bağladı. Aile büyüklerimiz, "Ne olur ne olmaz; Hüseyin, İstanbul kızlarına gönlünü kaptırabilir" düşüncesiyle kardeşimi, Hikmet teyzemin küçük kızı Nimet'le nişanladılar. Dolayısıyla, iki kardeş, bacanak olacaktık.

Hüseyin, 1957 yılında nişanlandı, 21 Mayıs 1959'da da Kayseri usûlü

görkemli bir düğünle evlendi. Bizim "büyük aile'ye bir gelin daha geldi. Hepimiz, aynı evde oturmaya başladık. Dedemin Hunat Mahallesi'ndeki evinde, tam 14 kişi aynı çatı altında yaşıyorduk. Evde, dedem ve babaannemin yanı sıra, annem, babam, üç kardeş, iki gelin ve çocuklar, tam bir şenlik oluşturuyorduk.

Dede evinde nüfus arttıkça, yeni odalar ilave ediliyor, ama torunlar dünyaya geldikçe, metrekareye düşen insan sayısı sürekli artıyordu. Bir noktadan sonra, dede evine sığma imkânımız kalmadı. İster istemez yeni arayışlara girdim.

Kayseri'nin ünlü Sivas Caddesi, yani şehir merkezinden Sivas karayoluna bağlanan bugünün o muhteşem bulvarı, 1958 yılında parsellenmeye başlanmıştı. İşte o parselleme sırasında, çok iyi dostum ve arkadaşım, rahmetli Necmi Berberoğlu'ndan 1200 nv'lik bir arsa satın aldım. 1963'te de, Bursa'da vatanî görevini yapmakta olan kardeşim Hüseyin için de bir başka komşumuzun 1150 nr'lik arsasını satın aldık. Bu arsalar üzerine, önce 1960'h yılların müstakil evleri, daha sonraki yıllarda da, yan yana iki ayrı Bayraktar Apartmanı yapılacaktı.

Kayseri Şehir İmar Plâm'na göre, söz konusu semtte bahçeli evlerin yapımı öngörülmüştü. Meseleyi hemen halletmek istedim. Kayseri'nin o yıllardaki tek ve ünlü mimarı Selçuk Karakimseli'nin kapısını çaldım. Selçuk Bey, bize güzel bir proje çizdi. Projeyi, inşaat teknikeri Ekrem Ula uygulayacaktı.

Tekniker Ekrem Bey, uzun yıllar Kayseri Bayındırlık Müdürlüğü'nde görev yapmış, çok deneyimli bir kişiydi. Ekrem Bey'in gayretleriyle bahçeli evimizi tamamladık ve taşınacak hale geldik.

27 Mayıs Darbesi'ni, İnşaat Şantiyesinde Öğrendim

İlk ev inşaatımızı anlatırken, Türkiye'nin yaşadığı bir olayı nakletmeden geçemeyeceğim.

27 Mayıs 1960 cuma sabahı, çok erken saatlerde ev inşaatının başındaydım. O yıllarda, iletişim araçları çok sınırlıydı. Yanımda bir el radyosu vardı. Şimdiki cep telefonları gibi bir cihazdı. Radyoyu açtığım an, Alparslan Türkeş'in ihtilâl anonsuyla karşılaştım.

Aslında, o günlerde, Türkiye'de siyasi ortam çok gerilmişti. Ülke, adım adım bir ihtilâl ortamına doğru gidiyordu. Böyle bir askerî müdahalenin olacağı az-çok belliydi. O günlerde, Demokrat Parti'nin zannediyorum Kayseri Merkez ilçe Başkanı olan Recep Fındıkoğlu isminde bir komşumuz vardı. Recep Bey, 27 Mayıs sabahı,

ihtilâl haberini alınca, “Oh oldu, iyi oldu” dedi. Ardından da, el radyosunu dükkanının önüne koyarak, Alparslan Türkeş’in sesini bangır bangır bütün çarşıya dinletti.

Recep Ağa’nın bu tavrını görünce, kendisine, “Yahu Recep Ağa, ne yapıyorsun?” deme ihtiyacı hissettim. DP’li Recep Ağa’dan şu cevabı almıştım:

“Ben, büyüklerimize ‘Bir gün başımıza bir iş gelecek’ dedim. Ama dinleyen kim ki...”

Aradan 55 yıl geçtikten sonra, 27 Mayıs 1960 günü görüp yaşadıklarımı, bugün yorumsuz nakletmek istiyorum:

Evet, 27 Mayıs darbesini sevinç çığlıkları içinde karşılayanların sayısı çok fazlaydı. Büyük şehirlerde sokaklara dökülen halk, ihtilâlciler lehine gösteriler yapıyordu. Ancak, Demokrat Parti kadroları, Yassıada’da kurulan Yüksek Adalet Divanı adındaki özel mahkemede yargılanırken, çok üzücü sahneler yaşandı.

Bağ Evinin Benzerini, Şehrin İçinde Yaptık

Sivas Caddesi’ndeki ilk evimizi ihtilâl ortamında tamamlayıp, içine yerleştik. Bugün, şehrin tam merkezini oluşturan cadde, o yıllarda sanki ayrı bir diyar gibi geliyordu. Evimizin bulunduğu nokta, Cumhuriyet Alam’ndan yaklaşık 3 km. uzaklıktaydı.

Mahallemiz, yeni yeni kuruluyordu. Elektriğimiz, suyumuz ve kanalizasyonumuz yoktu. Çevremiz, uçsuz bucaksız tarlalardan oluşmaktaydı. Kendi altyapımızı, kendimiz halletmeye karar kıldık. Suyu, sonda ile çıkardık. Elektrik üretmek için, bir jeneratör aldık. Jeneratörümüz, askeriyeden çıkma, hurda bir cihazdı. Bir de Amerikan malı Wisconsin markalı gazyağı ile çalışan motorumuz vardı. Motoru çalıştırma görevi, rahmetli dedeme aitti. Biz, adeta şafakla birlikte evden çıkar, akşam geç saatlerde gelirdik. O yüzden dedem, evimizin elektrik ihtiyacını karşılamak için hazır kuvvet olarak beklerdi. Gündüz, elektriğe ihtiyaç olmazdı. Çünkü o yıllarda evlerde ne buzdolabı, ne çamaşır makinesi ve ne de elektrik süpürgesi vardı.

Halil dedem, akşam üstü hava kararırken, Wisconsin motora bir litre gazyağı doldurur, cihazı çalıştırmak için ipini çekerdi. Genç nesil, bu söylediklerimden bir anlam çıkaramayabilir. Eskiden çoğu motorlarda şarj düğmesi olmaz, onun yerini sağlam iplikler alırdı. Yani, bir motoru çalıştırmak için, hemen yambaşında sarkık duran ip, kuvvetli bir şekilde çekilirdi.

Bir litre gazyağı, motorun içinde elektrik enerjisine dönüşür, bu da gece saat 24'e kadar evimizi aydınlatırdı.

Dedem Halil Efendi, sabah saatlerinde ise, elektrik motorunun kayışını su tulumbasına geçirir, Wisconsin motor bu defa tulumbayı çalıştırarak, kuyudaki suyu yeryüzüne çıkarırdı.

Yeni evimizde suyumuz boldu. O sayede, bahçemizde meyve ağaçları yetiştirmeye başladık. Ayrıca, her tarafı çiçeklerle süsledik. Bir de süs havuzu yapmıştık. O havuz, evimize ayrı bir güzellik kattı. Zaman zaman sandalyelerimizi çeker, havuz başında hem sohbet eder, hem de hayâl kurardık. Aslında en büyük hayâlimiz, bir kız evlâda sahip olmaktı. O hayâlimiz, bu yeni evimize taşınmadan önce gerçekleşmiş, kızımız Güler, Kasım 1%0'ta, şehir merkezinde, Hunat Yanıkoğlu Mahallesi'ndeki evimizde dünyaya gelmişti.

Benim çocukluğum ise, bağ evlerinde geçmişti. Yaz başlangıcında Kayseri'nin sıcağından kurtulmak için kiraladığımız bağ evine göçer, sonbaharda da tekrar şehirdeki evimize dönerdik. Yeni evimizle birlikte, bağa göçme işinden de kurtulduk. Çünkü bu evde, bağ evindeki ortamdan daha zengin bir tabiat vardı. Bu sayede, her Kayserilinin özlemi olan, ancak bağa göçme ile birlikte yaşanan telaş da sona ermiş oldu.

Dostlarımız, Evimize Hayran Hayran Bakıyordu

Yeni evimiz iyi idi, hoş idi, ama 1960'ların Kayserisinde şehirden iyice kopuktu. Toplu ulaşım araçları bizim mahalleye kadar gelmediği için akraba ve dostlarımızla görüşebilme imkânları da sınırlıydı. Ancak, buna da çözüm bulduk. Bizim arabalarımız olduğu için şehir merkezinde yaşayan akraba ve dostlarımızı, yeni evimize getirip götürme görevini üstlendim. Dolayısıyla, görüşememenin bahanesini de ortadan kaldırdım.

* * * * * * *

Yeni evimiz gerçekten çok güzeldi. Şehrin yanı başında bir sayfiye evini andırıyordu. Gelen geçen imrenerek bakıyor, bazı kişiler Amerikan filmlerindeki evlere benzetiyordu.

Ahmet Hasoğlu adında halıcı bir dostumuz vardı. Yoldan geçerken evimizi görmüş, henüz taşınma aşamasında olduğumuz binayı gezmek istemişti.

Ahmet Hasoğlu, oğlu Sefa ile birlikte evi hayranlıkla geziyor, gezerken de şunları söylüyordu:

“Biz, 27 Mayıs’ta mahkûm olduk...”

Hasoğlu Ailesi’nin şehrin merkezindeki eski adı “14 Mayıs”, yeni adı “27 Mayıs” olan cadde üzerinde bir apartmanları vardı.
Anlaşılan Ahmet Hasoğlu, apartman hayatına adapte olamamıştı. Bizim evi gezerken, “Apartmana mahkûm olduk, niye biz böyle bir şey yapmadık?..” diyerek, kendi kendisini sorguluyordu.

Kardeşim Halil'i Kaybettikten Sonra, Kayseri Bize Dar Geldi

Kardeşim Halil Bayraktar, henüz 23 yaşındaydı. Askerden yeni gelmişti. Nişanladık. Bu mutlu gününü arkadaşlarıyla kutlamak istedi. Kendisine izin verdim. Arkadaşlarıyla buluştu. Akşam eve dönerken, bir trafik kazası geçirmiş. Yürüyerek hastaneye gitmiş. Ama iç kanamadan vefat etmiş.

Ünlü ressam ve şair Bedri Rahmi Eyüboğlu, "Alın yazısı zordur, U okunmaz" diyor. Evet, "alın yazısı" dediğimiz kaderi, bugüne kadar da okuyan olmamış.

22 Kasım 1962'den bu yana ailemizde hep şunu konuşuruz:

"Kader, Halil'i bizden ayırdı..."

Hep Halil'in hasretiyle doluyuz. Duyguluyuz. O'nu çok özlüyoruz. Ama kadere boyun eğiyoruz.

Halil, henüz 23 yaşındaydı. Askerden yeni dönmüştü. O gün nişanlandı. Birlikte yemek yedik. Arkadaşları, Halil'in nişanını kutlamak istemişler. "Akşam birlikte olalım" diyerek, sözleşmişler.

Sevgili kardeşim, o mutlu gününde, benden izin aldı. Arabanın anahtarını istedi. Verdim. 1958 model Opel arabamızla, Sivas Caddesi'ndeki evimizden şehre gitti.

Halil, arkadaşlarıyla buluşmuş. Birlikte yemek yemişler. Ardından da arkadaşlarını, o yıllarda şehrin dışında olan Şeker Fabrikası'na bırakmış. Kardeşim şehre dönerken, karşıdan yarışarak gelen iki askeri cipin farlarından etkilenip, önünü göremez olmuş. Sonra... Yolun kenarında park etmiş bulunan bir kamyonun altına girmiş.

O yıllarda Kayseri'de karayollarının çoğu tek yoldu. Yani, geliş-gidişler henüz ayrılmamıştı. Kayseri'den Adana ve Ankara istikametine giden Şeker Fabrikası Yolu da, aynı durumdaydı.

Kaza, Silahlı Kuvvetler'e ait Ana Tamir Fabrikasının önünde meydana gelmiş.

Biz, Halil'i nişanlamanın mutluluğu içinde istirahate çekilmiştik. Genç nişanlı kardeşimiz, arkadaş buluşmasından henüz dönmemişti. Tatlı bir yorgunluk içindeydik. Uykuya dalmıştım ki, kapı çalındı. Açtım. Gecenin geç saatinde, alışık olmadığımız bir sahne yaşıyordum. Kapıyı çalan kişi, "Halil kaza geçirdi" dedi. "Yaşıyor mu?" diye sordum. "Evet, hastanede yatıyor" cevabını verdi.

Eşimle birlikte hemen toparlandık, Devlet Hastanesi'ne gittik. Hastanenin içinde yaralı kardeşimizi aramaya başladık. Bir türlü bulamıyorduk. Mesele anlaşıldı; Halil'i kaybetmişiz. Dalağı kanamış; kan kaybından gitmiş. Her nedense, doktorlar da müdahale etmemiş.

Kaza ve sonrasını araştırdık, soruşturduk. Arkadaşları, Halil'in, kazadan sonra hastaneye yürüyerek gittiğini söylediler. Hatta o kadar ki, arkadaşlarından birisi yaralıymış; Halil, ona yardımcı oluyormuş. Kendisinin kan kaybını fark etmeyen kardeşim, bir anda bayılmış. Kurtaramamışlar...

Halil'i Kaybedince, İstanbul'a Yerleşmeye Karar Verdik

Biz üç erkek kardeş, el ele vermiştik. Dayanışma içindeydik. Halil, o yıl İsveç'e gitmişti.

Volvo kamyonlarının Kayseri bayii olduğumuz için, Volvo firması

bizi İsveç'e davet etti. Ben, evliydim. Hüseyin, Bursa'da, yedek subay öğretmen olarak vatanî görevini yapıyordu. Bu durum karşısında, Volvo'nun davetine, şirketimizi temsilen Halil katıldı.

Halil, İsveç'te iki hafta kaldı. Türkiye'ye döneceği gün, ben de İstanbul'daydım. Bedford kamyonu alıyordum. Bedford'un Türkiye distribütörü Cemil Muhayyeş'e uğradım. Alacağım kamyonu belirledik. Daha sonra Sirkeci îstasyonu'na gittim. Aslında, Halil'in geliş gün ve saatini tam olarak bilmiyordum, istasyon, Sirkeci Meydanı'nda olduğu için, tesadüfen uğramıştım. O sırada Avrupa'dan bir tren geldi, Halil karşıma çıktı.

Halil'in İsveç'e gittiği yıllarda Avrupa seyahatleri genellikle trenle yapılırdı. Kardeşimiz de Almanya'ya kadar trenle gitmiş, oradan İsveç'in Göteborg şehrine aktarma yapmıştı.

Halil'i sevinçle karşıladım. Sirkeci'de kalmakta olduğum Yenişehir Palas Oteli'ne götürdüm. Kendisini, ertesi gün, Cemil Muhayyeş'le tanıştırdım. Bedford kamyonu aldık, bir sonraki gün de, Kayseri'ye gitmek üzere yola koyulduk.

İngiliz malı kamyonla Kırşehir'e kadar geldik. Kamyonu, Halil kullanıyordu. Ama, her ikimiz de çok yorulmuştuk. Kara trenle günlerce yolculuk yapan Halil, bu defa kamyon kullandığı için yorgundu; ben ise, İstanbul yorgunu...

Kamyonu, Kırşehir'de bir mezarlığın yanına çektik. Yorgunluktan hemen uyuyakalmıştık. Bir ara uyandım, etrafıma bakındım, işte o anda, bana bir ürküntü geldi. "Halil, hadi kalk, hemen gidelim" dedim. Mezarlık çevresinden uzaklaşmak istiyordum. Gecenin kör karanlığında, adeta kaçarcasına Kayseri'ye doğru yola çıktık.

Bu kasvetli yolculuktan birkaç ay sonra Halil'i kaybettik...

Kardeşimizin vefatından sonra, bizim için dünyanın sonu gelmiş gibiydi. Aslında, onu kaybettiğimize bir türlü inanamıyor, hep yolunu gözlüyordum. "Halil, acaba bir yerlerden çıkar, gelir mi?" diye umutla umutsuzluk arasında bekliyordum.

Ailemizin tüm fertleri de perişandı. Dedem, babaannem, babam, annem, kardeşlerim ve halalarımla birlikte yasa bürünmüştük.

Kayseri bizim için bitmişti. Memleketimizde, hiçbir şeye elimiz kalkmaz olmuştu. Ortamı değiştirmeliydik. İstemeyerek de olsa, bir an önce şehrimizden uzaklaşmalı, İstanbul projesini hayata geçirmeliydik, öyle de yapmaya karar verdik.

İstanbul'da, İş İmkânları Arıyorum

Kayseri'den, rûhen kopmuştum. Bu, sadece ve sadece kardeşimizi kaybetmekten kaynaklanıyordu. Acı olaydan bir süre sonra, İstanbul'a geldim. Bir gazete ilanında, büyük, kapalı ve yeni bir otoparkın satıldığını öğrendim. Satışı, Sirkeci Gürün Han'daki bir emlak komisyoncu yapıyormuş. Komisyoncunun dükkanını buldum. Kendisiyle tanıştık. Otopark, Atatürk'ün manevî evladına aitmiş. Otoparkı gördüm, çok beğendim. Hemen almaya niyetlendim. Hesap ettim; "Hüseyin'le ikimizin masraflarını karşılar ve bize gelecek garantisi olur" diye düşündüm. Ancak, pazarlıkta anlaşamadık.

İstanbul'a yerleşebilmek için sürekli arayış içindeydim. Yine o dönemde, Kayseri Tayyare Fabrikası'nın 150 ton yeni kamyon yedek parça ihalesi açıldı. Bu kadar yüklü miktardaki yedek parçalar, ancak İstanbul'da değerlendirilebilirdi, ihaleyi kazanırsam, yedek parçaları İstanbul'a götürür, orada satarım düşüncesindeydim.

Kayseri Millî Emlâk Dairesi'nde yapılan ihale, üzerimde kaldı. İhaleden hemen sonra Ankara'dan gelen tam 300 hurdacı peşimi bırakmadı. "Bize devret, yoksa ihaleyi Ankara'dan bozdururuz" dediler, ihalenin onayı, Maliye Bakanlığından çıkıyordu. Ankaralı hurdacıların isteklerini kabul etmedim. Onlar da bana ders verdiler ve ihaleyi Bakanlık'tan bozdurdular.

2. Bölüm: İş Hayatında Büyümek İçin İstanbul’a Yerleştik

* Askerliğimi yaparken, İstanbul’a hayran olmuştum. Bu arada, yedek parça alışverişi için sık sık gelip gittiğim bu kentin ticarî câzibesine de kapıldım. Kardeşim Hüseyin de aynı düşünceleri taşıyordu.

* Kardeşimiz Halil vefat edince, Kayseri bize dar geldi. Vakit kaybetmeden İstanbul'a taşındık. Otomotiv yedek parça ticaretini Taksim’de sürdürmeye karar verdik.

* İş âleminde bizi “Mercedesçi Bayraktarlar" diye anıyorlardı. Mercedes bayrağını Kayseri’den sonra İstanbul’da da taşımayı sürdürdük. Bir yandan da Almanya’yı keşfetme gayreti içinde olduk.

* Kısa sürede İstanbul’un ticarî hayatına ayak uydurduk. Sıra, çocuklarımızın ve yeğenlerimizin yüksek öğrenimlerine gelmişti. Evlâtlarımızı, Amerika’ya yönlendirdik.

Kayseri'den Ayrılırken, Heyecanımı Eşimin Gözyaşları Bastırıyordu

Kardeşim Hüseyin, 1964 yılında Bursa'da askerlik yaparken, İstanbul'un Taksim-Talimhane semtinde bizim için bir işyeri bulmuş. O işyerini kiralayarak, otomotiv yedek parça ticaretine başladık. Bu arada, evimi de Kayseri'den İstanbul'a taşıdım. Henüz 31 yaşında iken, yeni bir hayata yelken açıyordum...

Çocuk yaştan itibaren çalışma hayatının içinde oldum. Herhalde o nedenle, yaşamın, sadece çalışmaktan ibaret olduğunu sanıyordum, işte o alışkanlıktan dolayı, beni hayatımın her döneminde hiçbir şey çalışmak kadar mutlu etmedi. Şimdi, yılları geride bıraktım. Geleceği ise, önüme kattım. Arkada kalan yıllar, beni hâlâ çalışmam için itekleyip duruyor; önümüzdeki yıllarda da iş hayatımı adeta aynı tempoyla sürdürmem için davetiye çıkarıyor.

Daima ümit ediyorum. Duygu ve düşünce dünyamdaki bu tabiatımdan dolayı haz duyuyorum. Bu arada, hayatın rastlantılarla dolu olduğunu da, tecrübelerimle öğrenmiş bulunuyorum.

Hayat tarzımda bugüne kadar yolumu hiç değiştirmedim. Zaten değiştirmiş olsaydım, hedeflediğim yere ulaşamazdım.

Yolumu değiştirmedim ama, aynı iş alanında kentimi değiştirdim. 17 yaşındayken Kayseri'de iş hayatına atıldım, 3 Timde İstanbul'a taşındım. Eşim ve çocuklarımla birlikte, yeni bir dünya kuracaktık. Bu dünyada, huzur, mutluluk ve hayırlı kazanç olacaktı.

27 Mayıs İhtilali'ni Yapanlar Arasında İki Kayserili de Vardı

Fırsatın kaçıcı olduğu hep yazılır ve söylenir. Onu, zamanında değerlendirmek gerektiği uyarısı da yapılır. Hatta fırsatı, uçan bir kuşa benzetenler de vardır. İnsan ömrü, tesadüflerin verdiği malzemelerle yapıldığına göre, o fırsatı değerlendirmek, bizlere düşer. Kardeşim Hüseyin'le hayat hikâyemizde fırsatları zamanında değerlendirebilme sahneleri hayli fazla. İşte size, bunlardan bir örnek...

27 Mayıs 1960 İhtilâli'ni yapan otuz sekiz subaydan ikisi hemşehrimizdi. Bunlardan, Kurmay Binbaşı Mehmet Özgüneş Talas, Kurmay Yüzbaşı Muzaffer özdağ ise Pınarbaşı doğumluydu, ihtilâlden altı ay sonra, darbeciler arasındaki iç

hesaplaşma sırasında Muzaffer Özdağ ordudan emekli edildi ve Japonya'nın başkenti Tokyo'daki Türkiye Büyükelçiliği Müşaviri sıfatıyla sürgüne gönderildi. Mehmet özgüneş ise, Millî Birlik Komitesi'ndeki konumunu muhafaza etti, özgüneş, aralarında bulunduğu ihtilâlciler tarafından hazırlanan 1961 Anayasası ile Cumhuriyet Senatosu Tabii Senatörlüğü de elde etti. Daha sonra Diyanet İşleri'nden Sorumlu Devlet Bakanlığı görevine getirildi.

Mehmet Özgüneş'in Kayseri'ye yaptığı ziyaretler sırasında, zaman zaman kendisiyle bir araya geldiğimiz de olurdu, özgüneş, babamın iş ortağı Burhan Okyay'ın kardeşi Mehmet Okyay'la çok samimi arkadaştı. "Karadayı" lâkabıyla anılan Okyay, o yıllarda Erkek Sanat Enstitüsü'nün müdürlüğünü yapıyordu.

Mehmet Özgüneş, Kayseri'ye gelişlerinde, otomobil yedek parça mağazamıza da uğrar, bizlerle uzun sohbetler yapardı. O dönemde kardeşim Hüseyin, Ticaret Lisesi'ni bitirmiş, ardından da İstanbul Sultanahmet'teki Yüksek Ticaret Okulu'na kaydolmuştu. Ancak, Hüseyin, Kayseri'deki iş tezgâhını bırakmıyor, dolayısıyla okulunu ihmal ediyordu. Bir süre sonra, askerlik tecil hakkını da kaybedecekti.

Özgüneş'in mağazamıza yaptığı bir ziyaret sırasında, kendisine, Hüseyin'in askerlik meselesini açtık. O da, "Acele etmeyin, yakında lise mezunlarına yedek subay öğretmenlik hakkı çıkacak" dedi. Hüseyin, Özgüneş'ten aldığımız bu bilgiden sonra, askerliğini bir süre daha erteledi.

Hüseyin'in Askerliği, Bize Yeni Fırsat Kapıları Açtı

Zaman, su gibi akıp geçti. Mehmet özgüneş'in bize çıkacağını önceden haber verdiği kanun, 1963 yılında TBMM tarafından kabul edildi. Hüseyin de, bu sayede vatanî görevini yedek subay öğretmen olarak yapabilecekti.

öğretmen açığını kapatmak için, askerlik çağma gelen lise mezunlarının köy öğretmeni olmasını sağlayan bu yeni imkân, sadece Aydın ve Bursa illerinde uygulamaya konuluyordu. Kayseri Askerlik Şubesi, Hüseyin'in tertibini Aydın Valiliği emrine çıkarmıştı. Biz, kardeşimizin Bursa'da askerlik yapmasını arzu ediyorduk. Hüseyin, Ankara'ya gitti. İşini, Mehmet Özgiineş'le halletti. Hüseyin artık, Bursa'nın Gemlik ilçesi Kurşunlu köyü ilkokulunda öğretmen asker olarak görev yapacaktı.

Öğretmen askerliğin bir takım kuralları vardı. Bu statüdeki

yükümlülerin, okulların tatil olduğu yaz aylarında da kışlaya gitmesi, orada temel askerlik eğitimi alması gerekiyordu. Kardeşimiz, bu kapsamdaki askerî eğitimini de Çanakkale'nin Ezine ilçesindeki askerî kışlada yapacaktı.

Hüseyin askere gittikten sonra, Kayseri'deki işimizin yükü tamamen benim üzerime kaldı. Bu arada Hüseyin, kısa süre içinde köy şartlarına ve okuluna intibak etmiş, sosyal ilişkileri sayesinde kendisini çevresine sevdirmiş. Kardeşim, fırsat buldukça görev yaptığı köyden Bursa şehir merkezine, hatta İstanbul'a kadar gelip gitmeye başladı. Bu süre içinde, özellikle Bursa'daki iş âleminde yeni dostlar da kazandı. Hüseyin'in bu İnsanî ilişkileri, ileride ailelerimiz için yeni fırsat kapılarının da açılacağı müjdesini verir gibiydi.

Kayseri'de "Söz", İstanbul'da ise "Yazı" Geçiyordu

Aslında Bursa iş âlemi, bizim için yabancı değildi. Daha önceki yıllarda bu şehirde otobüs karoserleri imal ettirmiş, o dönemde Volvo'nun Bursa bayii olan Evkuran Kardeşlerle dostluk ilişkisi kurmuştuk.

Kurşunlu köyü, Bursa'nın hemen yanı başında olduğu için, şehir merkezine sık sık gidebilen Hüseyin, okulun başöğretmeninin güvenini kazanmış olacak ki, fırsat buldukça şehir dışına çıkıp, İstanbul'a kadar gidiyor ve ülkemizin ticaret başkentinde, otomotiv piyasası hakkında sürekli araştırmalar yapıyordu.

Hüseyin'den müjdeli haber kısa sürede geldi. Taksim'in göbeğindeki bir apartmanın giriş katında, işyeri olabilecek bir daire bulduğunu bildirdi. Doğrusu, Hüseyin'in bu haberine çok sevindim. Hiç vakit kaybetmeden İstanbul'a hareket ettim. Hüseyin'le buluştuk. Taksim'in Şehit Muhtar Caddesi'ndeki 2 numaralı İlkyaz Apartmam'na gittik. Apartmanın girişindeki 2 numaralı daire, bizleri adeta kendisine davet eder gibiydi. Hüseyin'le birlikte Şehit Muhtar Caddesi'ni bir uçtan bir uca dolaştık. İnanılacak gibi değil; İstanbul'un tam orta yerindeydik. Yani burası, Kayseri'nin Cumhuriyet Meydanı gibi... Caddenin iki yanında oturaklı apartmanlar vardı. Bu apartmanlardan büyük bir kısmının giriş katlarında işyerleri bulunuyordu.

Hüseyin'in Taksim'de bulmuş olduğu bu daire, daha önce Türkiye İş Bankası tarafından muhasebe bürosu olarak kullanılmış.
Binanın sahibi, Ali Bor isminde otomobil ticareti yapan bir şahısmış. Mal sahibine ulaşamadık. Karşımıza, Bekir Sami Gömügen adındaki avukatı çıktı. Avukat, çok yüksek bir kira bedeli istiyordu. Rakam, gözümüzde önce büyüdü. Kayseri pazarlığına giriştik, ama

sonuç alamadık. Sonra, semtin cazibesine kapılıp, “Peki” dedik. 1964 yılının yazında almış olduğumuz bu karar, bizim için iş hayatımızda da bir milat olacaktı.

Dükkan yapmak için kiraladığımız apartman dairesi, “redöşose” (yol seviyesinde) idi. Mülk sahibinin avukatına, binada tadilata girişmek istediğimizi bildirdik. Bizim dairenin bulunduğu dış cepheye bir vitrin yapacağımızı, bina girişinden hemen sonra tadilatla daireyi dükkana çevireceğimizi, bunun yanı sıra girişe de merdiven koyacağımızı ifade ettik. Ayrıca, beş yıllık kontrat istedik. Avukat, daireyi en çok iki yıllığına kiraya verebileceklerini söyledi. Ne yapalım, şartlara uyduk, kontratı imzaladık.

iki yıl göz açıp kapayıncaya kadar geçecek, avukat Gömügen, kontrat süresinin bitiminde daireyi tahliye etmemizi isteyecekti. Avukatla oturduk, konuştuk. Bu müzakere sırasında, fiyat artırmak istediklerini öğrendik. Ona da “Peki” dedik, kontratımızı bir yıl daha uzattırdık.

Her şeyin “söz”le karara bağlandığı bir ortamdan, Kayseri’den gelmiştim. Ama İstanbul’da sözün yerini, yazının aldığını gördüm. İş, yazıyla da bitmedi. Bu defa, komşu şikayetleri gelmeye başladı. Kiraladığımız daireyi dükkana dönüştürürken, ister istemez hem yıkıntı oldu, hem de cephede görüntü değişikliği meydana geldi. Bunun üzerine apartmandaki kat mâlikleri, bizi belediyeye şikayet etti. Daire mühürlendi.

İstanbul’a gelmiş, garip bir ticaret erbabıydım. Bu koca şehrin girdisini, çıktısını bilmiyordum. Çaresizdim. Bunalmıştım. Sordum, soruşturdum, İstanbul Belediyesi’nden hatırı sayılır bir yetkiliyi buldum. İnşaatın mührü çözüldü. Alelacele bir tadilat ruhsatı yapıldı. Tadilatı tamamladık, ekmek teknemizin içine girdik.

Tezgâhtarımız Mete, Sultanhamam Mezunuydu

İş yerimiz tamamdı. Bir de ev işini halledersek, kısmen rahata kavuşacaktık. Yaz aylarını yaşıyorduk. Sonbaharda, çocukların okulu açılacaktı. Kayseri’ye döndüm. Eşime, “İki ay içinde toparlanalım, İstanbul’a taşınıyoruz” dedim.

Bu arada, otomotiv piyasasından Mete Veziroğlu isimli bir tezgâhtarla anlaştık. Mete, işe başladı.

Mete, kelimenin tam anlamıyla profesyonel bir tezgâhtardı. Bir ara

Kampar isimli firmada yedek parça ticaretinde çalışmış. Ama asıl tezgahtarlık mektebi, Sultanhamam. Mete’nin ağzı çok iyi

lâf yapıyordu. Ama zaman zaman ölçüyü kaçırdığı da olurdu.

Hiç unutmuyorum; müşterimiz olan bir profesöre, yedek parça konusunda boş vaatte bulunmuş. Durumu fark ettim, “Hocam, lütfen ümidinizi bağlamayınız. O yedek parça bize gelmeyecek” dedim. Hoca beni sükûnetle dinledikten sonra, ne cevap verse beğenirsiniz: “Tezgâhtarınızın konuşmasından, ben tatmin oluyorum...”

Hoca’nın bu değerlendirmesi karşısında, içimden “Doğrusu, pes...” demek geldi...

Mete, bizden ayrıldıktan sonra, kendisine müstakil bir işyeri açtı. Dükkanı, aynı bölgedeydi. Bizden de yedek parça alır, satardı. İş hayatında başarılı da oldu. Özel hayatında ise, bazı problemler yaşadığını işittim. Sonra, Mete’nin vefat haberi geldi. Allah rahmet eylesin.

Bölükbaşı’nın Kızkardeşi, “Çocukluya Ev Yok” Dedi

Bir yandan İstanbullu tezgâhtarımız, bir yandan da Anadolu Yakası’nda, Göztepe’de oturan Fevziye halam, bize ev bulmak için seferber oldu. Aslında halam, bizim de Anadolu Yakası’na yerleşmemizi istiyordu. Kendilerinin Çiftehavuzlar, tramvay yolu üzerinde tarihî bir köşkleri vardı, iki katlı köşkün üst katında halamlar, alt katında ise kayınbiraderi İbrahim Alemdar Ailesi oturmaktaydı.

Yıllardan beri İstanbul’da gurbet hayatı yaşayan halacığım, kendilerine yakın bir semtte oturmamız için hayli ısrarcı oldu. Halamın bu ısrarı karşısında, kendisine, “Halacığım, bildiğiniz gibi işyerim Taksim’de. İstanbul’un sisi bitmez, vapur çalışmaz. Ama işyerini her gün açmam gerekir. Bize, Avrupa Yakası’ndan bir ev bulabilirseniz, çok daha makbule geçer” dedim.

Halam, eşini-dostunu haberdar etmiş. Aksaray’da, Pertevniyal Lisesi’nin karşısında bir apartman dairesi bulmuşlar. Gittim, daire sahibiyle görüştüm. Kendisiyle, sözlü olarak anlaştım. Kira mukavelesi hazırlamamı istedi. Onu da yaptım.

Daire sahibi, dönemin ünlü siyasetçilerinden, merhum Osman Bölükbaşı'nın kızkardeşiymiş. Hazırladığım kira kontratını, aslen Hacıbektaş’lı olan bu hanımefendiye uzattım. Tam imza atarken, bana, “Çocuğun var mı?” diye sordu. “Evet, üç çocuğum var” dedim. Bölükbaşı'nın kızkardeşi, hemen ciddileşti, “Ben, çocuklu aileye evimi verememem” diyerek, tavır koydu. Hanımın bu beklenmedik

tavrına, şu cevabı verdim: “Hanımefendi, çocukları keselim mi, ne yapalım?..”

Halamın bir dostu vasıtasıyla bulunmuş olan daireyi kiralayamamıştım ama, işyerimizdeki personelimiz Mete Veziroğlu’ndan, beklediğimiz sevindirici haberi aldım. Mete, Laleli’de yeni inşa edilmiş bir apartmanda daire bulmuş. Söz konusu daire, Tosyalı bir işadamına aitmiş.

Gittim, daireyi gördüm. Daire, Laleli ile Beyazıt arasında, Soğanağa Mahallesi’ndeydi. Binanın tam karşısında da Koca Ragıp Paşa İlkokulu bulunuyordu. Bu okulun yakınında, Beyazıt’tan Aksaray’a doğru uzanan Ordu Caddesi üzerinde, aynı isimde bir de kütüphane vardı. Çocuklarımın, Osmanlı’nın bu ünlü yönetici ve diplomatının adını taşıyan okulda öğrenim görecek olmaları, beni çok mutlu etti.

Bu ev, bizim için idealdi. Çünkü, hem şehrin merkezinde, hem de ilkokulun yanı başındaydı.

Laleli, bizim oturduğumuz yıllarda, bugünün Nişantaşı, Etiler ve Bağdat Caddesi gibiydi. Laleli’nin yanı sıra Kıztaşı ve Fatih’te de, belli başlı aileler otururdu.

Tosya’da yaşayan daire sahibine telefonla ulaştım. Hacıbektaş’lı hanımefendiyle yüz yüze anlaşamamıştık ama, Tosyalı beyefendiyle telefonda anlaştık.

Daire sahibi, iki gün sonra İstanbul’a geldi. Buluştuk, kira kontratı yaptık. Üstümden ikinci yük de kalkmıştı. Bu evde, yaklaşık dört yıl oturacaktık.

İstanbul’a Taşınırken, Eşim Hatice’nin İki Gözü İki Çeşmeydi

Kayseri’yc döndüm. Yol hazırlığına başladık. İstanbul’daki yeni evimizi döşemek için Kayseri’de mobilya yaptırdık.

Taşınma zamanı gelmişti. Eşyalarımızı kamyona yükledik, İstanbul’a doğru yola çıkarttık. Yol müteahhitliği yaparken sürekli kullandığım Mercury marka kamyonet de bizi götürecekti. Direksiyona geçtim. Eşimi ve kızımı şoför mahalline aldım. Fevzi ile Ahmet de, kamyonetin kasasına yerleştiler.

Akrabalarımız ve komşularımız, bizi yolcu etmeye gelmişlerdi. Eşim hüngür hüngür ağlıyor, çocuklarım ise İstanbul’a gidiyoruz diye sevinç çığlıkları atıyordu. Kamyoneti çalıştırdım, hafif hafif gaz pedalına bastım. Dikiz aynasından baktım; bizi yolcu edenlerden kimisi

arkamızdan su döküyor, kimisi de yolumuzun aydınlık olması için ayna tutuyordu.

inanır mısınız, eşim Hatice, Kayseri'den taa Adapazarı'na kadar hıçkıra hıçkıra ağladı. Doğrusu, kolay değildi. On üç yıldan beri sürdürmekte olduğumuz mutlu ve huzurlu yuvamızı, Kayseri şartlarına göre kurmuştuk. Çünkü, aile büyüklerimiz Kayseri'deydi. Komşularımızın da ailemizden farkı yoktu. Hava tahminini dahi Erciyes Dağı'na bakarak kolayca yapardık. Erciyes'in başı dumanlı olunca, "Acaba ne oluyor?" diye zirveyi merak ederdik. Gökyüzünün mavi atlasa dönüştüğü günlerde ise, şehrimizin ak saçlı sembolünün heybetli duruşunu heyecanla seyrederdik.

Çocukluk yıllarımızda, annem, babam ve kardeşlerimle birlikte, iki defa Kayseri'den Ankara'ya taşınmıştık. Şimdi ise, kendi çekirdek ailemle 500 bin nüfuslu Kayseri'den, 2 milyon 300 bin nüfuslu İstanbul'a taşınıyordum.

İstanbul, milyonla ifade edilen nüfusuna rağmen, o yıllarda çok rahat bir kentti. Ancak, özellikle 1970'li yıllardan itibaren "İstanbul'un taşı toprağı altın" diyen Anadolu insanı, Osmanlı'nın bu muhteşem başkentine adeta akın edecekti.

Asya Kıtasından Avrupa'ya Taşındık...

Kayseri'den Adapazarı'na yolculuğumuz, yaklaşık on saat sürmüştü. İstanbul'a, iki-üç saatlik daha yolumuz vardı. Kayseri'dcn ayrılışın hüznü ile İstanbul'a gidişin heyecanı, bizde karmaşık duygular oluşturuyordu. İşte o duygu atmosferinde, mola verelim dedik. Adapazarı'nda bir gece konakladık. Biz seyahate ara vermiştik ama, kamyon yoluna devam etmişti. Çünkü o, gideceği adresi biliyordu.

Kayseri'deıı hareketimizin üzerinden yirmi dört saat geçmişti ki, tekrar yola çıktık. İzmit üzerinden İstanbul'a ulaştık. Şehre, Karacaahmet'ten giriş yapıp, Üsküdar meydanından arabalı vapura binerek, Kabataş'a doğru hareket ettik.

Asya'dan Avrupa'ya geçiyorduk. Eşimle birlikte on üç yıldan beri yaşadığımız Asya kıtasına veda etmek üzereydik. Öyle ya, artık AvrupalI olacaktık. Avrupa'da oturacak, Avrupa'da çalışacaktık. Hükümetimiz de, bir yıl önce, o zamanki adı "Ortak Pazar" olan Avrupa Birliği'ne girmemiz için imza atmıştı. Aradan yarım asır geçtikten sonra, atılan imzaların hükmünü icra etmediğini de görecektik.

Kabataş, Karaköy, Eminönü, Sirkeci ve Beyazıt'ı takip ederek, yeni evimizi bulduk. Her şey plânladığımız gibi yürüyordu. Eşyamızı Kayseri'dcn getiren kamyon kapıya yanaşmış, bizi beklemekteydi. îş yerimizde görevli Mete Veziroğlu ile Taksim'deki apartman kapıcısı Haşan Efendi de oradaydı. Dört yıl boyunca oturacağımız daire Haşan Efendi tarafından pırıl pırıl temizlenmiş, inşaat artığından bir eser kalmamıştı.

Genç Yaştan İtibaren İstanbul'u "Bağ Yolu" Yapmıştım

İstanbul, bizim için yabancı bir şehir değildi. Çok genç yaşta iş hayatına atılınca, bu imparatorluk başkentine sık sık gidip gelmeye başlamış, bunun yanı sıra, 195()'lerin ortasında, vatanî görevimi de İstanbul'da yapmıştım. Yani, "İstanbul'un kurdu" olmuştum.

Uzun ve kısa kalışlarımda, bu koskoca şehri, en ücra köşelerine kadar keşfetmiştim. Şehrin ihtişamına kapılınca, Kayseri bana dar gelmeye başladı. Genlerimde ticaret olduğu için, iş hayatımı da bu ticaret merkezinde sürdürmeliyim, dedim.

Kardeşimiz Halil'in vefatı, İstanbul'a taşınmamız konusundaki düşüncelerimizi hızlandırdı. Zaten, Hüseyin'in aklı-fikri de hep İstanbul'daydı. Askerlik yaparken, Kayseri deyimiyle, İstanbul'u "bağ yolu" yapmıştı.

"Bağ yolu" deyiminin kaynağına gelince...

Kayseri'nin merkezinde oturan halk, yazın sıcağından kaçmak için Erciyes Dağı'nın yamacındaki bağ evlerine sığınır, aile reisleri her sabah şehir merkezine gider, akşam da bağ evine dönerdi. O nedenle Kayseri'de günübirlik seyahatler, "bağ yolu" olarak tanımlanır. Bilindiği gibi, bunun, Türkiye genelindeki yaygın ifadesi ise, "komşu kapısı"dır.

Kayseri'yi Hüseyin'e Emanet Edip, İstanbul'a Geldik

iki kardeş, ufkumuzu Batı'ya çevirdik. İstanbul'da yaşayalım, bu şehirde büyüyelim, dedik. Ancak İstanbul'da büyürken, Kayseri'yi de ihmal etmememiz gerekiyordu. Bu arada askerliğini de tamamlamış olan kardeşimle görev bölümü yaptık. Hüseyin, Kayseri'deki işimizi bir süre daha yürütecekti. İstanbul ise, bana emanetti.

Halk dilinde ifade edildiği gibi, tası-tarağı topladık, geldik. Bu şehirde, Fevziye halamdan başka kimsemiz yoktu. Aslında benim iş muhitim

vardı ama, eşim, akraba ve komşularını Kayseri'de bırakmıştı.

Artık, bu koskoca dünya kentinde kendimize yeni bir dünya kuracaktık. Kısa süre sonra yeni mahallemizde, Kayserili komşularımızın olduğunu öğrendik. Onların varlığını keşfedince eşim rahatladı. Bu arada, Fevzi ile Ahmet'i Koca Ragıp Paşa İlkokulu'na kaydettirdik. Eşim Hatice, henüz ilkokul çağma gelmemiş sevgili kızımız Giiler'lc birlikte, aile düzenimizi sağlıyor, Kayseri özlemini ise, yeni komşularımızla bastırmaya çalışıyordu.

Çocukların okulu ile evimiz, adeta içiçeydi. Ders aralarında çalan zil sesini dahi işitiyor, öğrencilerin söyledikleri "İstiklâl Marşı" ve "Andımız" evimizde yankılanınca, gurur ve heyecan duyuyorduk.

Kısacası, İstanbul'da mutlu ve huzurluyduk...

Kardeşimizin Adını, Üniversite Hastanesinde Yaşattık

İstanbul'a gelmiştim ama, Kayseri'yle de sürekli iletişim halindeydim. Kardeşim Hüseyin, ihtiyaçlar ve gelişmeler hakkında bilgi verir, çözüm bekleyen meseleler hakkında düşüncemi sorardı.

1968 yılında, Kayseri'nin saygıdeğer şahsiyetlerinden Şükrü Çetiner ve Mehmet Küçükçalık, kardeşim Hüseyin'i ziyaret ederek, kurulmak üzere olan Erciyes Üniversitesi Tıp Fakültesi Hastanesi için bir röntgen cihazı bağışlamamızı istemişler. Hüseyin de bu meselenin bana açılmasını istemiş.

Tıp Fakültesi Hastanesi'nin donatılması için çaba harcayan iki hemşehrim, İstanbul'a, ziyaretime geldiler. Misafirlerim, Hüseyin'e açtıkları teklifi bana naklederken, şunları söylediler:

"İzzet Bey, hayırlı bir iş için geldik. Bildiğiniz gibi, Erciyes Üniversitesi'nin temeli, Ankara Hacettepe Üniversitesi bünyesinde atıldı. Şu anda kuruluş aşamasında, öncelikle, Gevher Nesibe Tıp Fakültesi kurulacak. Bu fakültenin hastanesi için yola koyulduk. Hamiyetperver hemşehrilerimizin desteğine ihtiyacımız var. Bir süre önce kaybettiğiniz kardeşiniz Halil Bayraktar adına bir röntgen cihazı alırsanız, memnun oluruz."

Taa Kayseri'den gelen misafirlerimin teklifine olumlu cevap verdim. Kendileriyle birlikte hemen Karaköy'de tıbbi cihazlar satan bir mağazaya gittik. Aradığımız röntgen cihazının bir örneğini orada gördük. Hemen siparişi verdik. Birkaç ay sonra cihaz ithal edildi, Kayseri'deki Erciyes Üniversitesi Tıp Fakültesi Hastancsi'nc kuruldu.

Kardeşimiz merhum Halil Bayraktar için yapmış olduğumuz bu

hayır, tam yerini buldu. Çünkü Halil, Kayseri Devlet Hastanesi'nde hayatını kaybetmişti. Adı da, Erciyes Üniversitesi Hastanesi'nde yaşatılacaktı.

* * * * * * *

60'h yıllardan itibaren Kayseri hareketlenmişti. özel sektör çeşitli alanlarda sınai yatırımlarına girişiyordu. Kayseri Tekstil Fabrikası kuruldu. Kurucu heyetin içinde ve yönetimde, kardeşim Hüseyin de vardı. Hissemiz büyüktü. Fakat maalesef, bu teşebbüs, bize pahalıya mal oldu. Tesisler, merhum Nuri Cıngıllıoğlu'nun eline geçti. O kadar ki, Nuri Bey, bu iş için herhangi bir ödeme dahi yapmadı.

Yine 60'lı yılların bir başka yatırımı ise, Meybuz Şirketi idi. Daha sonra Sanayi Bakanlığı görevinde bulunan merhum Cahit Aral yönetimindeki bu şirkete biz de ortak olduk. O da hüsranla sonuçlandı. Şirketten, önce kurucu başkan Cahit Aral ayrıldı. Sonra, şirketin kaynakları rastgele savruldu. Ardından da o güzelim tesis, Mustafa Tatlıcı'ya geçti.

Kayserispor hadisesi ise, ödediğimiz iki sınai yatırım faturasının üzerine tuz-biber ekti.

Kayseri'nin belli başlı futbol takımlarından Kayserispor'un ihtiyaçlarını karşılamak için Türkiye îş Bankası Kayseri Şubesi kredi açmış. Söz konusu kredinin senetlerini de kefil sıfatıyla Kayseri'nin önde gelen tüccarlarına imzalatmış. Kefalet verenler arasında kardeşim Hüseyin de vardı.

Kayserispor, hep hazır yiyordu. Masrafları, hesapsız kitapsızdı. Herhangi bir geliri yoktu. Kredinin geri ödenmesi için kaynak bulunamadı. îş Bankası Müdürü, kefalet imzası veren işadamlarından bu paraları tahsil etti.

Kayseri'de yaşadığımız olaylar, bizim için ders oldu. Aslında, büyük bir ümitle yatırımlara dahil olmuştuk, işin hüsranla sona ereceğini aklımızın köşesinden dahi geçirmemiştik. Hele hele Kayserispor'a verdiğimiz destekten dolayı bu kadar ağır bir fatura ödeyeceğimizi de hiç düşünmemiştik.

Aradan yıllar geçti. Olayları müsbeti ve menfisi ile düşündüm. Daha sonra çocuklarıma nasihat etme ihtiyacı hissettim. Onlara, öğüdüm ve vasiyetim şudur:

“Evlatlarım; siz siz olun, çok ortaklı işe girmeyin. Çünkü, sermaye şirketleri, bir süre sonra kontrolü kaybediyor, kapanın elinde kalıyor.”

“Mavi Çelik” Maceramız da Hüsranla Bitti

Kayseri’de yıllardan beri ticaretle meşguldük. Hem Meybuz, hem de Kayseri Tekstil teşebbüslerimiz, ticaretten sanayie geçiş arayışı idi. Yine 60’lı yıllarda, kendimizi sanayi alanında yeni bir yatırımın içinde bulduk. Bu yatırım, Mavi Çelik Döküm Fabrikası idi.

Kayserili sekiz aile, çelik döküm fabrikası kurarken, çok ümitliydi. Merhum Mustafa Bakır’ın başkanlığını yaptığı teşebbüs, eritici ocakları imal edecekti. Yani, elektrikli eritme ocağı... Bu ocaklarda maden cevheri eritilecekti.

Mavi Çelik’in sekiz aileden oluşan ortakları, toplam on altı kişiydi. Yani, her aileden iki kişi alınmıştı. Aramızda, oto tamircileri vardı. Kayseri Sanayi Bölgesi’nde kuruluşunu yaptığımız fabrikanın cihazları Almanya’daki Demag firmasından ithal edildi. Alman teknisyenler Kayseri’ye gelip, makineleri monte etti. Sıra, bu tesislerde çalışacak mühendis, teknisyen ve ustalara gelmişti. Sivas’taki Devlet Demir Yolları atölyesinden deneyimli bir mühendis transfer edildi.

Fabrikaya, usta bulmakta güçlük çekiyorduk. İstanbul’daki Hisar Döküm Tesislerinde bir usta varmış. Sivas’tan transfer ettiğimiz mühendisin tavsiyesi üzerine o ustayı buldum. Kendisiyle görüştüm. Gönüllüydü. Ancak, eşinden izin alamadı.

Kurduğumuz fabrika, gelecek vaat ediyordu. Çünkü, sanayileşmek üzere olan Türkiye’nin böyle bir tesise şiddetle ihtiyacı vardı. Şeker fabrikalarından tutun da, çimento fabrikalarına, hatta Devlet Demir Yolhın’na kadar pek çok alanda müşterisi hazırdı.

Dökümü yapılacak parçalar için önce kumdan kalıplar hazırlanıyor, sonra üretime geçiliyordu. Tabii bu işler, ihtisas gerektirmekteydi. İstanbul Teknik Üniversitesi’nden emekli olmuş bir öğretim üyesi buldum, Kayseri’ye götürdüm. Hoca, deneyimlerini bizlerle paylaşacaktı. Ayrıca, Hoca’nın Ereğli Demir-Çelik’ten Şeker ve Çimento Fabrikalarına kadar pek çok sanayi kuruluşunda aktif görevde bulunan öğrencileri vardı. Pazarlamada, Hoca’nın muhitinden istifade imkânımız da doğmuştu.

Bu öğretim üyesi, yapacağı işlerden yüzde 5 komisyon istiyordu. Bana göre, çok iyi bir rakamdı. Gel gelelim, ortaklarımız, Hoca’nın isteğini çok abartılı buldular. Yol arkadaşlarımızı iknâ etmek için uğraştım, didindim. Ama bir sonuç alamadım. Bu ortaklar, yüzde 5 komisyon

vermemek için o koskoca Mavi Çelik'i batırdılar.

Makineler satıldı. Ardından binalar yıkıldı. Kurucu sekiz aile, arsaya dönüşen fabrika sahasına on altı adet ufak ufak dükkan yaptı. Bu dükkanların hiçbiri para etmedi. Biz de hissemize düşen iki dükkanı on sene sonra ölü fiyatına sattık.

Bu teşebbüsümüzle birlikte, Kayseri'de el attığımız tüm sınai yatırımlarında çırak çıktık. Bundan sonra, tüm ağırlığımızı İstanbul'a verecektik.

Geleceğimizi İnşa Etmek İçin İş Hayatımızın Maratonuna Çıktık

İstanbul otomotiv piyasasına, önceleri Amerikan malları hâkimdi. II. Dünya Savaşı'ndan sonra küllerinden yeniden doğan Batı Almanya piyasaya girince, dengeler değişti. Şapkamızı önümüze koyup, düşündük. Bizim bakış açımızdan, ibre Alman mallarını gösteriyordu.

Tıpkı insanın anne, baba ve kardeşlerini seçmesinin elinde olmadığı gibi, kaderimizi tayin etmenin de elimizde olmadığı bir gerçek... Hâl böyle olunca, hayata tutunabilmek için çalışmaktan başka yol da kalmıyor.

Okuduğum bir kitaptaki şu veciz söz, beni fazlasıyla etkilemişti. Çünkü o söz, hayatın gerçeğini sadece altı kelimeye sığdırıyordu:

"Geleceği satın alabilecek tek şey, bugündür."

Evet, geleceği satın almak... Yani, bugünü israf etmemek... Şayet bugünü israf etmeye kalkışırsak, geleceği tüketmiş oluyoruz. O halde, geleceğimizi inşâ edebilmemiz için, bugünden çalışmamız gerekiyor.

İşte bütün bu gerçekleri görerek, kardeşim Hüseyin'le birlikte geleceğimizi İstanbul'da inşa etmek amacıyla, iş hayatımızın maratonuna çıktık. Yani, ırmaktan geçmek için, başkasının köprü yapmasını beklemedik.

Taksim-Talimhane'deki yeni işyerimizin tadilatını kısa sürede tamamladıktan sonra, raflarımızı, gümrükten çektiğimiz otomobil yedek parçalarıyla donattık.

Türkiye'de otomotiv piyasasına, önceleri Amerikan menşeli otomobiller hâkimdi. Ancak, II. Dünya Savaşı'ndan sonra devreye Alman ürünleri girmeye başladı. Çünkü Almanya, savaş sonrası, küllerinden yeniden doğuyordu. Almanya'dan Türkiye'ye gelen motorlu taşıt araçlarında ilk sırayı kamyonlar almaktaydı.

İşte iki seçenekli İstanbul otomotiv piyasasında, Amerikan ve Alman malları arasında bir tercih yapmamız gerekiyordu. Rakiplerimiz, yıllardan beri Amerikan araçları ve onların yedek parçalarını satmaktaydı. Aslında biz de aynı yolun yolcusuyduk. Ufukta, Alman otomotiv sanayiinin ürünleri görününce, şapkamızı önümüze koyup,

düşündük, ibre, bizim bakış açımızdan, Alman mallarını gösteriyordu. Bu durumda, Amerikan malları piyasasını ise, rakiplerimize bırakacaktık.

Tercihimizi, Alman Arabalarından Yana Kullandık

Elimizdeki Amerikan malı yedek parçaları zaman içinde tükettikten sonra, Almanya'dan kamyon ve otomobil yedek parçası siparişi vermeye başladık.

Bilindiği gibi, II. Dünya Savaşı sonrasında o koskoca Almanya parçalanmış, Sovyetler Birliği güdümündeki bölgenin adı "Doğu Almanya", Batı ülkelerinin güdümündeki Almanya'nın adı ise "Federal Almanya" olmuştu. Daha açık bir ifadeyle, Doğu Almanya, Sovyetler Birliği'nin hegemonyası altına girmişti.

Biz, ticaretimizi, Batı Almanya ile yapıyorduk. Almanlar'ın ünlü Mercedes ve Volkswagen markaları, savaş sonrasında büyük atılımlar yaptı. Her iki marka da kısa sürede adeta yıldızlaştı.

Almanya'dan ilk siparişlerimiz gelmeye başladı. 1960'lı yıllarda piyasanın hâkimi, Mercedes'in Türkiye temsilcisi olan Mengerler firmasıydı. Onun yanı sıra, pek çok yedek parça firması. Alman otomotiv sanayiinin ürünlerinden para kazanıyordu. Ancak, rakiplerimiz bu satışlardan yüksek kâr sağlıyordu.

İşin başında piyasa değerlendirmesi yaptık. Yüksek kâra hiç heves etmedik. Tabii İstanbul, o tarihte belli ölçekte bir kentti. Daha önce de ifade ettiğim gibi, koskoca il sınırlarında yaklaşık 2,5 milyon insan yaşıyordu. Yedek parça piyasası ise, Taksim-Talimhane ve Sirkeci ile sınırlıydı. Tüm esnaf birbirini tanımakta, vatandaşlar da piyasadaki her türlü hareketi takip etmekteydi.

Bizim, Alman malı otomotiv yedek parçalarını makûl fiyatlarla sattığımızı işiten müşteriler bir anda arttı. Abartmak istemiyorum ama, İstanbul piyasasındaki müşterilerin neredeyse yarısı bize gelmeye başladı. Haliyle hem bahtımız açıldı, hem de yüzümüz güldü.

Yahudi Asıllı Gümrük Komisyoncumuz, Ufkumuzu Açtı

Zaman içinde İstanbul piyasası kadar Almanya piyasası hakkında da bilgi sahibi olduk. Avrupa'nın harpten çıkmış bu büyük sanayi ülkesinde, ürünlerini yurtdışına pazarlayan cxport!arla çalışmaya başladık. Bu exportlar, bizden siparişleri alıyor, fabrikalardan temin ettikleri yedek parçaları, gümrüklü olarak

İstanbul'a gönderiyordu.

Bir yandan exportlarla çalışırken, bir yandan da doğrudan doğruya fabrikalara sipariş verebiliyorduk.

Almanya'yla çalışmaya başladığımız dönemde, bu ülkede pek çok Türk'ün exportlarda görev yapması, işimizi kolaylaştırıyordu. Bu vatandaşlarımız, sık sık Almanya'dan İstanbul'a gelir, bize yol gösterirdi. Ayrıca, Alman fabrikalarının export müdürleri de zaman zaman kapımızı çalar, hem ürünleri hakkında bilgi verir, hem de yan sanayi ürünlerinin seçiminde bizi aydınlatırdı.

Kayseri'de yedek parça ticareti yaparken, İstanbul'da Robert İstemati adında Yahudi asıllı bir gümrük komisyoncumuz vardı. Bu kişi, işinin ehliydi. Daha önce de anlattığım gibi, aradan yıllar geçmiş, bu defa karşımıza, oğlu Victor İstemati çıkmıştı. O da babası gibi, yedek parça ithalat ve gümrükleme mevzuatının adeta hocası olmuştu. Yani, baba-oğul, yedek parça konusunda hem mevzuat, hem de piyasa bilgisiyle bizi aydınlatıyordu.

Oğul Victor İstemati, altı ayda bir çıkan ithalat kotalarını Resmî Gazete'den sürekli takip eder, bu konuda bizleri yönlendirirdi. Çünkü Victor, iyi bir rehber ve uzmandı. İşin püf noktalarını da biliyordu. Doğruyu söylemek gerekirse, biz mevzuatın acemisiydik. Hükümet, ithalat kotaları yayınlar, yurda getirilebilecek otomotiv yedek parçalarının adını tek tek sıralardı. Dış ticarette "kota" olarak adlandırılan bu mevzuat, 1980 yılına kadar devam edecekti.

1950'li yıllardan itibaren çalışmaya başladığımız baba Robert îstemati'yi, İstanbul'daki Harman Ticaret Şirketi'nin sahipleri aracılığıyla tanımıştık. Ziraat aletleri satan bu şirket, gümrük işlerini Robert îstemati'ye yaptırmaktaydı.

Sırası gelmişken, Robert İstemati'yle ilgili bir anımı da paylaşmak istiyorum.

1955 yılında Kayseri'de işyerimi açtığım zaman, İstemati de taa İstanbul'dan kalkıp, Kayseri'ye, "hayırlı olsun" ziyaretine geldi. Misafir, dükkanımızın açılışında hazır bulundu. Elinde bir fatura, bir de çek vardı. Her ikisini de bana uzattı. Doğrusu, işin başında ne yapmak istediğini anlamamıştım. Konuşmasını, merak içinde dinledim:

"İzzet Bey, şu faturaya göre sana bir mal satıyorum. Sen de bu malı, benden alıp, üzerine yüzde 15 kâr koyduktan sonra, falanca adrese devrediyorsun, işte faturan, işte yüzde 15'lik kazancının çeki..."

Robert İstemati, tam Yahudi tüccar yöntemiyle bir jest yapmış, beni çok duygulandırmıştı. Yani, armağanını dahi ticarî yöntemleri kullanarak veriyordu. İstemati'nin 60 yıl önce yapmış olduğu bu jesti, o gün bugün, her vesileyle anlatıyorum. İstemati'den, dış ticaret konusunda yıllar içinde çok şeyler öğrendim. Daha sonraki yıllarda Arjantin'e yerleşen İstemati'yi, daima iyi duygularla anıyorum.

İstemati, (Güney Amerika'da yeni bir hayata yelken açarken, biz de İstanbul otomotiv piyasasının aktörleri arasında yer almayı başardık. Kısa sürede "Mercedesçi Bayraktarlar" diye anılmaya başlandık.

Müşteri portföyümüz her geçen gün artıyordu. Bir yandan toptan ticaret yaparken, bir yandan da perakende alışverişe gelen müşterilerimizin taleplerine de cevap vermekteydik. Bu müşteriler arasında kimler yoktu ki... Beyaz Perde'nin ünlü sanatçıları Ayhan Işık, Ekrem Bora ve Eşref Kolçak, Türk Mûsikisi'nin unutulmaz sesleri Sevim Çağlayan, Nigâr Uluerer ve Zâliha, yedek parça müşterilerimizdendi. Gazeteye reklam vermemize gerek kalmıyordu. Çünkü her müşteri, bizden büyük bir memnuniyetle ayrılmaktaydı.

Almanya'dan doğrudan doğruya ithal ettiğimiz ürünleri satarken, bazı ithalatçılar da yurt dışından getirdikleri yedek parçaları bize satmak istiyordu. Ama, onlara hiç itibar etmedik. Bizim sattığımız yedek parçalar arasında, motordan aksesuara kadar otomotivle ilgili her çeşit ürün mevcuttu.

Mercedes'in Türkiye'deki Doğum Sancısına Tanık Oldum

Yeni iş düzenimizi İstanbul'da kurunca, bu koskoca şehirde zaman içinde muhitimiz de gelişti. Bu arada, otomotiv sanayii ile ilgili tüm faaliyetlerden de haberdar olmaya başladım.

1966 yılında, dönemin ünlü işadamları arasında yer alan Hadi Nâsır'dan bir görüşme teklifi aldım. Teklifi, İstanbul'da yaşayan hemşehrimiz, diş tabibi Muzaffer Alemdar getirdi. Kendisi, hem eniştemiz Mustafa Alemdar'ın yeğeni, hem de işadamı Hadi Nâsır'ın damadı oluyor.

Muzaffer Alemdar'dan bu daveti alınca, ister istemez, "Hayırdır?.." dedim. Aslında, Hadi Nâsır'ı yıllar önce tanımış, Japonya'dan ithal ettiği Bridgestone lastiklerini Kayseri'de satmıştık. Taksim'deki işyerime gelen Alemdar, merakımı gidermek için

anlatmaya başladı:

‘İzzet Bey, kayınpederim Hadi Bey, Almanlar ve Mengerler’le birlikte İstanbul’da otobüs fabrikası kuracak. Bu konuyu sizinle de görüşmek istiyor.”

Kalktım, ertesi gün, Hadi Nâsır’ın, Eminönü Aşirefendi Caddesi’ndeki Nasır Han’da bulunan ofisine gittim. Bitlisli işadamı tarafından sıcak bir şekilde karşılandım. Hadi Bey, Türk iş âleminin önemli simalarından birisiydi. O kadar ki, iş hayatı, ülke sınırlarını aşmış, İtalya’da da fabrika kurmuştu.

Hadi Nâsır’ın fiziki yapısı ile hal ve tavrı, tam bir patron görüntüsü sergiliyordu.

İkramını yaptı, konuşmaya başladı:

“İzzet Bey, Almanlar’la birlikte, İstanbul’da Mercedes’in otobüs fabrikasını kuracağız.”

Hadi Nâsır’ın bu sözünü dinledikten sonra, hemen araya girdim:

“Bu işte Mengerleryok mu?..”

Hadi Bey, cevap verdi:

“Evet, onlar da var. Ama ben, bu işi bilmiyorum. Babanızı da sever ve sayarım, sizi de... Bana, bu konuda yardımcı olun. Kayseri bayiliğini size verelim. İstanbul bayiliğini ise birlikte yürütelim.”

Hadi Nâsır’ın konuşmasını dinledikçe, çok heyecanlandım. Başıma, kısmetli bir kuş konmuş gibiydi. Hadi Bey, sözlerini şöyle sürdürdü:

“İstanbul’un eski Emniyet Müdürlerinden Ahmet Demir, benim genel müdürüm olur. Eğer durumunuz müsaitse, önümüzdeki pazar günü sizlerin Ahmet Bey’le birlikte bir yurt gezisine çıkmanızı arzu ediyorum. Bu geziye, Almanlar’ı ve Mengerler’i temsilen ikişer kişi katılacak. Gezinin amacı, imâl edeceğimiz Mercedes otobüslere Türkiye’de bayiler bulmak..”

Hadi Nâsır’dan mesajı almıştım. Kendisine, olumlu cevap verdim. Bu arada, genel müdürü Ahmet Demir’le de tanıştım. Ahmet Bey, 1940’lı yılların İstanbul’unda, adı “Türkçüler Dâvâsı”nda geçen ünlü Emniyet Müdürüydü.

Bu görüşmemiz sırasında, Anadolu’ya yapacağımız seyahatin yol

haritası da çizildi. Heyetle birlikte Yeşilköy Havalimanı'nda buluşma kararı aldık. İlk durağımızı Samsun olarak belirledik, ikinci durağımız ise, başkent Ankara olacaktı.

Anadolu'yu Dolaşıp, Mercedes'e Bayi Aradık

Mercedes-Benz'in altı kişilik öncü ekibi oluşmuştu. Anadolu kazan, biz kepçe, dolaşıp, müstakbel bayileri arayacaktık. 1966 yılının Mart ayında Yeşilköy'den uçağa bindik. O yılların Dakota tipi pervaneli uçağı ile Marmara'dan Karadeniz'e ulaştık.

Bu seyahatimiz sırasında, rahmetli dedemin Samsun hatıralarını andım. Dedemin Samsun'a gidip, Büyük Atatürk'ün huzuruna çıkışının üzerinden tam 47 yıl geçmişti. Dedem, Mustafa Kemal Paşa'dan aldığı talimatla, Millî Mücadele'nin bildirisini dağıtacaktı. Biz ise, Büyük Kurtarıcı'nın kurmuş olduğu Cumhuriyet'te, uluslararası bir sanayi yatırımına hazırlanıyorduk.

Anladığım kadarıyla, seyahat plânlarımız Almanlar tarafından yapılmış. Bu plân çerçevesinde, Samsun'daki otobüs işletmecilerini ziyaret etmeye başladık. Kendilerine, Mercedes'in Türkiye'de imal edilecek otobüslerinin bayiliğini teklif ettik. Otobüs işletmecileri, bizi dinlediler, ardından da, "İyi ama, bizde bu işe girecek para yok" dediler. Otobüs işletmecilerinin cevabı, Almanlar'ı çok şaşırttı. Çünkü onlar, imâl ettikleri otobüslerin pazarlanması için ülkelerindeki otobüs işletme firmalarına bayilik veriyorlarmış.

Samsun'dan sonuç alamadık. Başkent Ankara'ya geçtik. Aynı şekilde burada da kapı kapı otobüs işletmelerini dolaştık. Cevaplar hep aynıydı: "Bizde para yok..."

Döndük, dolaştık, üçüncü durağımız Kayscri'ye ulaştık. Şehrimiz, eski Genelkurmay Başkanı Cevdet Sıınay'ın cumhurbaşkanı seçilmesi münasebetiyle Türk bayraklarıyla donatılmıştı. Almanlar, bu bayram havasını görünce merak ettiler. Kendilerine, durum anlatıldı:

"Yeni cumhurbaşkanı seçilince, Türkiye'nin her tarafı bayraklarla süslenir ve kutlamalar yapılır."

Kayseri'de ilk gün, otobüs işletmecilerinin hemen hepsini ziyaret ettik. Hemşehrilerimiz, karşılarında altı kişilik heyeti görünce, heyecanlandılar. Aramızda Almanlar'ın bulunuşu, heyecanı bir kat daha artırıyordu. Kayserililer, bizi merak içinde dinlediler, ama işin ucu paraya dayanınca, orada durdular.

Kayserililer, bize pratik bir çözüm önerdi, önerileri şöyleydi:

“Siz, İstanbul’da imâl edeceğiniz bu otobüsleri tüccara satın, biz onlardan alırız. Çünkü bizim, bayilik yatırımı yapacak ne sermayemiz var, ne de kredimiz...”

Türk, Türk’le Anlaşamayınca, Almanlar İşi Askıya Aldı

Karadeniz ve Orta Anadolu’nun nabzını yokladıktan sonra Ege’ye açıldık. İzmir’de de aynı manzarayla karşılaştık. Bu arada, yeni bir adres belirledik. O adres, Balıkesir’deydi.

Hiç vakit kaybetmeden Balıkesir’e ulaştık, verilen adresi bulduk. Söz konusu adres, Veli İnanöz’e ait İnanöz Otobüs İşletmesi’nin yazıhanesiydi. işletmeciyle konuştuk ve şeytanın ayağını kırdık. Samsun, Ankara, Kayseri ve İzmir’den sonra nihayet Balıkesir’i ziyaretimiz sırasında ilk defa “evet” cevabını alıyorduk.

Şansımız açılmış, moralimiz yükselmişti. Balıkesir’de usûlen el sıkıştıktan sonra, Bursa’ya gittik. Bu tarihî kentimizde de Ege otobüs firmasının sahibi Osman Ege’yi ziyaret ettik. Kendisine, ziyaret sebebini anlattık. Memnun oldu. Bayilik alabileceğini söyledi.

Dört “hayır”, iki “evet”ten sonra İstanbul’a döndük. Yatırımcılar, durum değerlendirmesi yapmaya koyuldu. Almanlar da Türkiye piyasasının fotoğrafını çekmiş oldu.

Sıra, ortaklar arasındaki anlaşmaya geldi. Türk ortaklar Mengerler ve Hadi Nâsır arasında anlaşmazlık vardı. Bu anlaşmazlığın kaynağı da, İstanbul ve Ankara bayilikleriydi. Bu çekişme, yatırımı tehlikeye sokuyor, ancak ufukta uzlaşma da görünmüyordu.

Gerginliğin devam ettiği sırada, Hadi Nâsır’dan telefonda görüşme daveti aldım. Ziyaretine gittim. Hadi Bey konuşmaya başladı:

"İzzet Bey, Anadolu'yu gezdiniz, gördünüz. Büyük fotoğraf ortaya çıktı. Bu arada biz, Mengerler’le işin ayrıntısına girdik. Ancak, onların istekleri karşısında bunaldım. Mengerler’le böyle bir ortaklığa girmem mümkün değil. Almanlar’a durumu anlatıp, bu iş için bugüne kadar 300 bin mark para harcadığımı söyledim. Almanlar, masraflarımı karşılıyor, ben de bu işten çıkıyorum.”

Hadi Nâsır’dan dinlediklerim, doğrusu beni çok şaşırttı. Kendisini teskin etmeye çalıştım. “Bu işten çıkma. Bir yerde uzlaşırsınız” dedim ama, Nuh diyor, peygamber demiyordu.

Almanlar, Hadi Nâsır’ın masrafını karşıladı, proje de bir anda askıya alındı.

Mercedes, Türkiye'de Yeni Ortak Aramaya Başladı

Hadi Ncâsır gibi Mengerler'le de maziden gelen bir tanışıklığımız vardı. Onlar, Bosch'un Türkiye distribütörü, biz de Kayseri bayii idik. Mengerler, Mercedes Projesi için beni Hadi Nâsır ekibinin içinde görünce bir anda şaşırmış ve sitem etmişlerdi. Sitemleri, şu cümlenin içinde saklıydı:

"İzzet Bey, sizinle bunca yıllık hukukumuz var. Birlikte iş yaptık. Ama siz gittiniz, Hadi Nâsır'a akıl verdiniz..."

Doğrusu, Mengerler'den böylesi bir sitemi hiç beklemiyordum. Onlar, Hadi Nâsır'la dün iyi idi, bir anda kötü olunca, bana sitem etmeye kalkışıyorlardı. Dayanamadım, genel müdürleri Aslan Bey'e şunları söyledim:

"İlahi Aslan Bey, siz beni çağırıp, yardım istediniz de, gelmedim mi? Hadi Nâsır, benden piyasa hakkında yardım ve destek istedi. Akıl vermedim ama, deneyimlerime dayanarak, birikimlerimi paylaştım."

Genel müdürleri Aslan Bey'in yanı sıra Mengerler'in damadı İzzet İmre ile de merhabamız vardı. Onların, bu teşebbüsü yarım bırakmamasını arzu ediyordum. Zaten İzzet İmre de, yeni bir Türk ortak arayışına girişmişti. Kendisine şu öneriyle gittim:

'İzzet Bey, Mercedes yatırımı için, bir tek kişi yerine, grup oluşturabilirsiniz. Balıkesir, Bursa ve Gaziantep'te bu işe dahil olacak kişiler var. Bunun yanı sıra, Kayseri'de manifatura ticareti yapan hemşehrilerimi de örgütleyebilirim. Söz konusu yatırım için aranan 9 milyon lirayı temin etmek, o kadar zor bir iş değil."

İzzet İmre, beni dinledikten sonra teklifimi Almanlar'a götüreceğini söyledi. Aradan kısa bir süre geçti, İmre'den beklediğim şu cevap geldi:

"Almanlar, bugüne kadar yapılan görüşmelerden korkmuşlar. Yeniden, durum değerlendirmesi yapacaklar."

Evet, İzzet İmre, kibarca bu işin dondurulduğunu söylüyordu.

Mercedes'teki İkinci Teşebbüsü, Küçük Hesaplar Bozdu

Mercedes'in İstanbul'da otobüs fabrikası kuracağına dair haber, iş âleminde büyük yankı buldu. Bu konudaki gelişmeler, günü gününe izleniyordu. Hadi Nâsır'ın havlu atması üzerine, kimbilir sahneye hangi hevesliler çıkacaktı...

O yıllarda İstanbul, ithalat cennetiydi. Türkiye, henüz sanayi devrimini gerçekleştirememişti. Dolayısıyla, otomotiv piyasası, Almanya ve Amerika'ya bağımlıydı.

Bu arada, yine İstanbul tüccarlarından Arif Alp, bir şilep dolusu İngiliz Austin kamyonu getirip, satmıştı. Alp, Mercedes'teki gelişmeyi işitince, ziyaretime geldi, "Beni, Mengerler'le tanıştır" dedi. Arif Bey'le birlikte Mengerler'in damadı İzzet İmre'ye gittik.

Arif Alp, Hadi Nâsır'ın bıraktığı ortaklığa talipti. İzzet İmre'yle birlikte oturdular, meseleyi enine boyuna konuştular. Görüşmede, İzzet İmre'nin ortağı Fuat Kazak da hazır bulundu.

Mengerler, Hadi Nâsır'la bayilikleri paylaşamamıştı. Arif Alp'le ise ortaklık sermayesinde ihtilafa düştüler. Mengerler, fabrikanın kurulacağı Topkapı'daki arazi ve üzerindeki binanın 9 milyon lira değerinde olduğunu söylüyor, Arif Alp ise, "Burası ancak 2,5 milyon TL eder" diyordu. Uzun müzakereler sırasında, tarafları yatıştırmak için çok uğraştım. Ancak, sonuç almak mümkün olmadı.

Uzatmayalım, Hadi Nâsır'dan sonra Arif Alp de havlu attı.

Devlet Kuşu, Hemşehrimiz Kadir Has'ın Başına Kondu

Şimdi gelelim, Mercedes olayındaki üçüncü sahneye...

Değerli hemşehrimiz, merhum Kadir Has, 1960'lı yıllarda Alman Henschel kamyonlarının Türkiye mümessiliydi. Kadir Bey, Henschel'in ülkemizde fabrika kurması için Almanlar'la temasa geçmiş. Tam o sırada, Mercedes, Henschel şirketini satın aldı.

Mercedes yönetimi, İstanbul'da fabrika kurmak için çaba harcıyor, ancak bir türlü yerli ortak bulamıyordu. İşte o dönemde, Henschel, Mercedes'e geçince, Kadir Has'ın ismi de gündeme gelmiş.

Henschel yöneticileri, yeni patronlarına, "İstanbul'da bizim güvenilir bir mümessilimiz var, zaten kendisi de Henschel kamyonlarının Türkiye'de üretilmesi için bize başvurmuştu. Bu mümessilimizden istifade edebilirsiniz" önerisini götürmüş. Dolayısıyla, talih kuşu, bu defa Kadir Has'ın başına doğru uçmuş.

Piyasada bir anda Kadir Bey'in Mercedes'le ortak olduğu haberi yayıldı. Kadir Bey, tüccar kafasını çalıştırdı, Mengerler'le hiç ihtilafa girmedi. Onların, arsa ve binaları için ileri sürdükleri 9 milyon lira meselesinin üzerinde de durmadı. Sonuçta, Mercedes'in Türkiye'deki otobüs üretimini sağlayacak Otomarsan şirketinin hem

3/1 hissedarı, hem de Yönetim Kurulu Başkanı oldu.

Ticarî hayatta Kadir Bey'le yollarımız ileriki yıllarda kesişecek, Mercedes otobüslerinden para kazanma imkânı da elde edecektik.

1968'de Avrupa Görmüş İnsanın Hali Başka Oluyordu

Almanya'yla iş yapıyorduk ama 1968 yılına kadar bu ülkeyi görmek nasip olmamıştı. O yıllarda Turing Otomobil Kulübü'nün lüks otobüsleri Almanya'ya yolcu taşırdı. Avrupa'ya ilk seyahatimizi gerçekleştirmek için, Turing otobüslerinden yerimi ayırttım. Bu seyahatimiz sırasında hem Batı âlemini görecek, hem de çalıştığımız firmaları ziyaret edecektim. Beraberimde bir de yol arkadaşım vardı. Arkadaşım Münih'te kalacak, ben de Stuttgart yakınlarındaki Heilbronn şehrine gidecektim.

Bu anlattığım yıllarda, Avrupa'ya seyahat etmek, bir ayrıcalıktı. Herkes uçakla gidemez, maddi durumuna göre lüks veya orta sınıf otobüsleri tercih ederdi. Avrupa'ya gidip gelenler, çevresinde hayranlık uyandırır, hatta bu seyahatten dönenler için, halk arasında "Avrupa görmüş insanın hali başka oluyor" değerlendirmesi yapılırdı.

Aradan yıllar geçtikten sonra, bugün, o kısa seyahatlerde acaba Avrupa bizi değiştiriyor muydu, diye kendi kendimi sorguluyorum.

İtiraf etmeliyim ki, Almanya seyahatine çıkmadan çok önce heyecanını yaşamaya başladım. Pasaportumu çıkarttırdım, devletin verdiği sınırlı dövizimi aldım. Artık, gün sayıyordum. Bir ikindi vakti, İstanbul'dan yola çıktık. Akşam karanlığında Edirne'nin Kapıkule Sınır Kapısına ulaştık. Gece orada konaklayacaktık.

Gümrük bölgesinde, Petrol Ofisi'nin bir tesisi vardı. Tesisi, hemşehrimiz Seyit Halil Turgut işletmekteydi. Tüm otobüs yolcuları tesiste istirahate çekildik. Yolcular arasında, Almanya'da çalışan işçiler, Avrupa'yı görmeye giden yerli turistler ve ismini hatırlayamadığım bir Zonguldak milletvekili vardı. Konaklama ücreti, otobüsün bilet fiyatına dahildi.

Seyit Halil Turgut, Kapıkule'deki tesislerin yanı sıra, Kayseri'nin Sultanhanı ve Pazarören beldelerinde de Petrol Ofisi'nin bayiliğini yapmaktaydı.

"Kayseri nere, Kapıkule nere..." diyeceksiniz ama, madem Kapıkule'de Seyit Halil Turgut'la karşılaştık, şimdi hatıralarımın bu bölümünde kısa bir Petrol Ofisi hikâyesi anlatmadan geçmeyeyim.

Petrol Ofisi, DP'lilerden CHP'lilere Geçiyor

Demokrat Parti devrinde, Kayseri'de bu partiye mensup önemli işadamlarından birisi de, merhum Şaban Sarıyıldız'dı. Şaban Bey, Petrol Ofisi'nin Kayseri bayiliğini yapıyor, bu arada mahallî Hakimiyet gazetesini yayınlıyordu.

Sarıyıldız, talihsiz bir trafik kazası neticesinde vefat etti. 27 Mayıs 1960 İhtilali'nden sonra, askerî yönetim, Petrol Ofisi Kayseri Bayiliğini Sarıyıldız Ailesi'nden alıp, bir başka kişi veya şirkete devretme kararı verdi. Ankara'dan gelen yetkililer, Kayseri'deki belli başlı işadamlarıyla görüşme yaptı. Bürokratların görüştüğü kişiler arasında biz de vardık. Bu işin gerçekleşme ihtimaline karşı, Kayseri-Ankara Karayolu üzerindeki Şeker Fabrikası civarında, akaryakıt istasyonu kurabileceğimiz bir de arsa satın aldık.

"Petrol Ofisi Kayseri Bayiliği acaba kime verilecek?" sorusunun cevabı aranırken, Sivas Caddesi'ndeki evimize, akşam vakti beklenmedik bir misafir geldi. Bu misafir, elektrikçi Mustafa Dayıoğlu idi. Sofradaydık. Misafirimizi de sofraya davet ettik. Ancak, acelesi olduğunu söyledi. Merak ettim, "Hayırdır?" dedim. Anlatmaya başladı:

"İzzet Bey, Ankara'dan bir misafirimiz geldi. Mutlaka sizinle görüşmek istiyor."

Mustafa Dayıoğlu, adeta kapalı bir kutu gibiydi. Evde, ailemizin yanında, benimle görüşmek isteyen kişiyi açıklamadı. Sadece, ipucu olarak, Petrol Ofisi'nden söz etti. Sofradan kalktım. Misafirimizle birlikte, Cumhuriyet Meydam'ndaki Şehir Kulübü'ne gittik. Kulüp, bildiğim bir mekândı. Ancak, bu defa kulüpte, polisiye sahneleri andıran bir senaryo ile karşı karşıya kaldım.

Dayıoğlu, bizi Ankara'dan gelen misafirle tanıştırdı. Sonra, birlikte Şehir Kulübü'nün arka kısmındaki özel bir odaya geçtik. Evet, burası gerçekten özel bir odaydı. Girince öğrendim; büyük kumar oynamak isteyenler, gözden ırak, bu odaya çekilirlermiş. Biz kumar oynamıyorduk ama, görüşmek isteyen şahıs, böyle bir odayı münasip görmüş olacak ki, "kozmik oda" benzeri bu dört duvar arasında, önemli bir mesele görüşecektik.

Ankara'dan gelen konuk konuşmaya başladı:

"İzzet Bey, Petrol Ofisi'nin Kayseri Bayiliğine tâlip olmuşsunuz. Hakkınızda epey bilgi topladık. Sizi, bu iş için münasip gördük. Kısacası, bayiliği size vereceğiz ama, bir şartımız var. Bu işi, CHP İl Başkanı avukat Muzaffer Attaroğlu ile ortaklaşa yapacaksınız."

Ankaralı misafiri dinledikten sonra, kendisine şu cevabı verdim:

“Siz, bizim, Muzaffer Attaroğlu’yla ortak olmamızı münasip görmüşsünüz. Ancak, biz Muzaffer Bey’i avukat olarak biliyoruz. Bugüne kadar kendisi ticaret âleminin içinde bulunmadı. Takdir edersiniz ki, ticaretin kendine göre kuralı var. ilginize teşekkür ederim. Biz bu işte yokuz.”

Velhâsıl, Kayseri Şehir Kulübü’nün gözden ırak büyük kumar odasında, bizi ticarî bir kumara sokmak istediler. Petrol Ofisi’nin câzibesine kapılmadan, “hayır” dedim. Çünkü, kumar oynamıyordum.

Ankara’dan gelen teklifi reddetmemiz üzerine, avukat Muzaffer Attaroğlu da bu işe giremedi. Daha sonra Petrol Ofisi bayiliği, CHP’li hemşehrimiz, işadamı Latif Başkal’a verildi.

Kapıkule’den, Avrupa’ya Adım Attım

Bundan yarım âsır önce, bütün meseleler iç içe geçmiş vaziyetteydi. Ticaretten söz ederken, siyaseti gözardı edemezdiniz. Aradan bunca zaman geçtikten sonra, haklı olarak “Ne değişti ki?” diyebilirsiniz. Doğrudur, değişen bir şey yok. Gelen ağam, giden paşam...

1960’ların ikinci yarısından itibaren önce montaj, sonra da imalat sanayii ile birlikte özel sektör yol almaya başladı. Siyasetin olumlu veya olumsuz etkilerine rağmen, sanayi toplumu egemen oldu. Dün ticareti konuşuyorduk, bugün ise sanayii... Dün Petrol Ofisi’ni konuşuyorduk, bugün ise yeraltı zenginliklerinin, yerüstüne çıkarılmasını...

Petrol Ofisi’ni, Kapıkule’de bırakalım, Avrupa’nın kapısına doğru adım atalım...

Nerede kalmıştık...

Evet, geceyi, Kapıkule’de geçirdikten sonra tekrar yola koyulduk. Yolculuğumuzun ikinci günü ikindi vakti, eski Yugoslavya’nın Niş şehrine ulaştık. Seyahatimizi bir yaz mevsiminde yapıyorduk. Otobüs yolcuları Niş’te hemen eğlence yeri aramaya başladılar, ancak bulamadılar. Çünkü Niş’liler’in başlıca eğlenceleri, yaz sıcağında akşam üstü eşleriyle birlikte şehrin merkezî alanlarında kol kola yürüyüş yapmaktı. Yol arkadaşlarımız, Niş’lilerin bu yaşantısından hiç de memnun kalmadı. Şartları zorladılar, sonra bir kafeye gittiler. O kafede de bir grup müzisyen, caz müziği yapıyordu.

Ama sigara dumanından göz gözü görmüyordu. Bizim grup, kendilerini coşturacak müziği bulamayınca, topluca kafeden kalktık.

Yolculuğumuzun üçüncü gününde, Avusturya'nın Graz kentinde konakladık. Kaldığımız otel, çok güzeldi, restoranı da... Tabii bu arada Graz'daki ortam, yol arkadaşlarımızı çok memnun etti. Çünkü, eğlencenin âlâsı vardı.

Mercedes Bir Araba Aldım, Rahat Uykuya Daldım

Yolculuğumuzun dördüncü gününde Münih'e ulaşınca, özgürleştik. Almanya'nın bu çok önemli kentindeki Tekno Export firmasında çalışan Bülent Yurtsever isimli arkadaşımız, benim yolumu gözlüyordu. Almanya'da yaşayan Bülent'le buluşup, akşam treniyle Heilbronn'a gittik. Kaldığımız otel, her bakımdan insana "İşte, burası Almanya" dedirtiyor, huzur ve güven veriyordu.

Heilbronn, çok güzel bir Alman şehriydi. Kısa sürede işlerimizi hallettik, biraz da çevreyi gezdik. Yollardaki ve vitrinlerdeki arabaları gördükçe, içim geçiyordu. Arkadaşım Bülent'e, "Bir otomobil alayım, Türkiye'ye boş gitmeyeyim" dedim. Arkadaşım güldü. Beni hemen bir Mercedes servisine götürdü. Albenili, 1964 model, mavi renkli bir 220 Mercedes otomobil bulduk. Fiyatı çok makûldü. Hemen pazarlığa giriştik. Dört bin Mark'a el sıkıştık.

Otomobili Türkiye'ye, işçi permisiyle götürecektim. Yani Almanya'da yaşayan bir Türk işçinin otomobil ithal permisini kullanacaktım. Permi satan işçiyi de bulduk. Önümüzde sadece bir engel vardı. Arabanın trafiğe çıkabilmesi için plâka gerekiyordu. Almanlar, üç saat içinde plâkayı da taktı. Doğrusu, şaşırdım kaldım.

İlk günün alışverişini tamamladıktan sonra, arabayı serviste bıraktım. Bırakırken de, "Birkaç gün sonra alacağım" dedim. Acaba niçin ilk gün almıştım? Heilbronn'da kullanmayacağıma göre, bu alışverişi son gün de yapabilirdim. Buna, isterseniz heves, isterseniz bitmez tükenmez otomobil aşkı diyebilirsiniz.

Gerçi, çocukluğumdan beri hep araba üstündeydim. Direksiyon kullanmayı, önce Amerikan arabalarında öğrenmiştim. Kısacası, araba, hayatımın bir parçasıydı. Tabii Almanya'da kendimi adeta Mercedes tarlasında görünce, bunlar bir anda kaybolur endişesiyle, hemen ilk gün bir Mercedes sahibi olma ihtiyacı hissettim. Araba serviste yattı, ben de otelde... Araba Türkiye'yi merak ediyor muydu bilemem ama, ben o güzelim Mercedes'le İstanbul'a gidecek olmanın heyecanını yaşıyordum.

Heilbronn'da birkaç gün kaldım. Deliksiz uyku uyudum. Biliyorum ki, o arabayı ilk gün almasaydım, uykularım da bölünürdü.

Bir Teyp Uğruna, Yugoslavya Gümrüğünden Geri Döndük

Artık işlerim bitmiş, yol görünmüştü, iki günden beri serviste beni bekleyen arabama bindim. Yanıma arkadaşım Bülent Yurtsever'i aldım, "Ver elini Münih..." dedim. Heyecanla bindiğim arabayı, otobanda kullanmanın keyfini sürdüm. Münih'e ulaştık. Bu defa yolda, tesadüfen, hemşehrimiz Fehmi Feyzioğlu'yla karşılaştık.

Kayseri'nin mâruf avukatlarından Necmettin Feyzioğlu'nun oğlu olan Fehmi, Münih'te bir export firmasında çalışıyormuş. O yıllarda bugünkü alışveriş merkezleri yoktu. Departmant Store dedikleri, 9-10 katlı mağazada hanımlarımıza armağan kıyafetler aldık.

Hediyelik faslı bitmiş, sıra çocukların siparişine gelmişti. Yine Fehmi Feyzioğlu vasıtasıyla evimize kocaman bir teyp alıp, arabaya yükledik. Almanya'dan yola çıktık, Yugoslavya sınır kapısına geldik. Gümrük memurları teybi görünce, "Komşu, geçiremezsin!" dedi. Israr ettik, iknâ olmadılar. Bir teyp uğruna, Yugoslavya gümrüğünden geri döndük.

Sonra, sorduk, soruşturduk. Bize bir başka yolu, dağ yolunu tarif ettiler. Orada da sınır kapısı varmış. Avusturya'nın güneyinden, Yugoslavya'nın dağlık bölgesindeki gümrük kapısına geldik. Diyebilirim ki, buradan elimizi kolumuzu sallayarak geçtik. Çünkü bu kapıdaki gümrük memuru, geçişimiz sırasında kılını bile kıpırdatmadı.

Üç günlük bir yolculuktan sonra, otobüsle çıktığım Kapıkule gümrük kapısından, bu defa gıcır gıcır Mercedes bir otomobille girdim. Soluğu, İstanbul'da aldım.

Almanya'dan heyecanla getirdiğim arabayla birkaç gün İstanbul'da turladıktan sonra, bu güzelim otomobili Kayseri'ye, kardeşim Hüseyin'e gönderdim. O da birkaç ay binmiş, sonra da satmış...

Ne diyelim, ticarî hayatın kuralı böyle...

Alacaksınız, satacaksınız; satarken de, evinizin ekmek parasını çıkaracaksınız.

Ticarette Başarı, Güven ve İstikrarla Sağlanıyor

Söz ticaretten açılmışken, bu konudaki düşüncelerimi de okurlarımızla paylaşmak istiyorum.

Bilindiği gibi ticaret, dünya var oldukça sürüp gidecek. Bu meslek dalı için pek çok söz söylenmiş ve değerlendirme yapılmış.
Bu değerlendirmelerden birisinde, aynen şunlar ifade ediliyor:

“Ticaret, bazı pınarlar gibidir; yollarını değiştirmeye kalkarsanız, kurur.”

Bu veciz sözü tespit ettikten sonra, ticaret yollarının neler olduğunu düşünmeye başladım. Hatırıma, öncelikle iki kural geldi. Bunlar; güven ve istikrar. Zaten ticaret erbabı, kendine duyulan güveni kaybettiği an, müşterisi de kuruyor. Aynı şekilde daldan dala atlayan bir tüccar, sonunda o daldan aşağıya düşüyor.

Kardeşim Hüseyin Kayseri’de, biz de İstanbul’da ticarî hayatımızı yukarıda anlattığım sınırlar çerçevesinde sürdürmeye çalıştık, önümüze, güzel fırsatlar çıktı. O fırsatları gördükçe, “İstanbul’a niçin geç geldik?” diye, kendimi sorgulamaya başladım.

Osmanlı’nın eski başkenti, Cumhuriyet’in ticaret başkenti olmuştu. Bu tarihî şehir, aynı zamanda ülkemizin Batı’ya açılan kapısıydı, ithal malları, önce İstanbul’da günışığına çıkıyor, oradan Anadolu ve Trakya’ya dağıtılıyordu.

İstanbul’daki ilk yıllarım, bu şehri keşfetmekle geçti. Hep arayış içindeydim. Köşe-bucak dolaşıyordum, işte bu arayışlarım sırasında, yolum Massey-Ferguson firmasına düştü. Ülkemizin kara öküz ve pulluğa veda ettiği bir dönemde, 55 beygirlik Ferguson traktörler, hemen müşteri bulabiliyordu. Bunlardan on beş adet aldım, Kayseri’ye gönderdim; kardeşim Hüseyin de traktörleri hemen sattı.

Adımız “Mercedesçi”ye çıktığı için, Mercedes otomobillerin peşini bırakmaz oldum. İstanbul Satış Gümrüğü’nden 180 model Mercedes bir otomobil satın aldım. Çarpık ve ezik tarafları vardı. Tamir ettirip, boyattım ve Kayseri’ye gönderdim. Hüseyin, ona da müşteri bulacaktı.

Bir süre sonra gümrük komisyoncumuz, yeni bir Mercedes işi daha getirdi. Arjantin’in Ankara Büyükelçisi’ne ait 190 model bir Mercedes’in satılık olduğunu söyledi. Büyükelçiyle buluştuk. Arjantinli diplomat, Türkiye’deki bürokrasiden ve bahşiş işinden yılmıştı. Üzüldüm ve kendisinden, ülkemiz adına özür diledim.

Gümrük'teki işleri dahi Büyükelçiyle birlikte takip etmeye koyulduk. Görmüş geçirmiş, hoşsohbet bir kişiydi. Bürokratik açmazları gördükçe, mahcubiyetimi ifade ediyordum. Lâtin Amerikalı diplomat ise, yaşadığım sıkıntıyı hissedince, beni teselli etmeye başladı. "Merak etmeyin, bütün dünyada bürokrasi böyledir" dedi. Büyükelçinin otomobilini aldık, onun müşterisini de bulduk.

Erkek Evlâtlarımız, Bizim İşlere Isınmaya Başladı

İstanbul'daki yeni iş hayatımız, hem ufkumuzu açtı, hem de zengin bir muhit edinmemizi sağladı. Bu arada, erkek çocuklarım Fevzi ve Ahmet, ilkokulu tamamladılar. Fevzi, Levent'teki Yıldız Koleji'ne kaydoldu. Ahmet de Nişantaşı'ndaki Işık Lisesi'nin orta kısmına...

1970'li yıllara kadar cumartesi günleri de yarım gün mesai vardı. Dolayısıyla, çocuklar da cumartesi öğleye kadar öğrenim görürlerdi. Evlâtlarımız, cumartesi günleri okuldan çıkar çıkmaz, doğruca Taksim'deki işyerimize gelir, tezgaha geçip, çalışmaya başlarlardı.

Oğullarımın her ikisi de işe çok yatkındı. Sandıklardan mal boşaltma ve raflara yerleştirme işini ustaca yapar, bu arada mal sevkiyatı ile de meşgul olurlardı. Her iki çocuğumuz, okullarında yatılı idi. Kendilerini pazartesi sabahları okula bırakırdım. Cumartesi günleri ise, benim yardımıma gerek kalmadan, işyerimize gelirlerdi.

"Çocuk, çocukluğunu yaşamalı" derler. Bizim çocuklar, her nedense, çalışmayı seçtiler. Kendilerini, işyerimize zorla getirmedim, öyle istiyorlardı. Pazar günleri ise, zaten ailece birlikte oluyorduk.

Çocuklarımız, bizim için dünyanın en büyük saadetiydi. Onları, gözümüz gibi koruyorduk. Haftanın beş günü okulda yatılı oldukları için sürekli özlem duyuyor, kendilerini pazar günleri doya doya görüp, sevebiliyorduk. Sevgili kızımız Güler ise, ağabeylerine duyduğumuz hasreti kısmen telafi ettiriyordu.

Almanya'da Eczaneden Aldığım Bir İlaç, Sahte Çıktı

1967 yılında Almanya'ya doğru ilk yurtdışı seyahatine çıkarken, safra kesesi rahatsızlığı da çekiyordum. Bana, olur-olmaz zamanda ızdırap veren bu rahatsızlıktan kurtulabilmek için Münih'e iner inmez Tekno Export'taki dostlarıma konuyu açtım. Patronun kardeşi Kari Inderau, benimle ilgilendi, önüme düştü, hemen bir eczaneye gittik.

Alman vatandaşı olan eski İstanbul Rumlarından Kari Inderau,

eczacıya rahatsızlığımı anlattı ve ilaç istedi. Eczacı hemen rafa uzandı, bir kutu ilacı alarak, “Bu ilaçla taşı düşürür, çok da rahat edersiniz” dedi. Derin bir oh çektim. Nasıl sevindim, bilemezsiniz. Hatta bir kutu ile yetinmedim, fazlaca aldım.

İstanbul’a döner dönmez Alman malı ilacı kullanmaya başladım. Eczacının tarif ettiği gibi safra kesesi taşlarının düştüğünü hem hissettim, hem de gözlerimle gördüm.

Aradan bir müddet geçti, ama rahatsızlığım geçmedi. Kari Inderau, İstanbul’a geldi. Kendisine, birlikte aldığımız ilaçtan şifa bulmadığımı söyledim. Kari, acı bir tebessümle şu açıklamada bulundu:

“Evet İzzet Bey, siz İstanbul’da bulamadığınız ilacı, Almanya’da bulabileceğinizi hayâl etmiştiniz. Maalesef, orada da tedavi edici özelliği bulunmayan, aldatıcı ilaçlar da üretebiliyorlar, insanlar, şifa bulacağım diye kutu kutu ilacı alıyor, ama rahatsızlıktan kurtulamıyor.”

Kari Inderau’dan aldığım mesaja bir anlam veremedim. Çünkü taşa benzer bir takım cisimlerin düştüğünü görmüştüm. Sonradan anladım ki, içtiğim ilaçlar vücudumda mercimek gibi bir şekil almış. Aldatıldığıma iyice kanaat getirdikten sonra, Almanya’dan bol miktarda aldığım o aldatıcı ilacı hemen kestim.

1968 yılının ilkbaharını yaşıyorduk. Uzun süreden beri çektiğim rahatsızlık, bir anda dayanılmaz hâl aldı. Ağrıdan duramıyordum. Eşime, “Acele bir iğneci getir” dedim.

Eşim, bir solukta kendisini sokağa attı. Çevremizdeki bir klinikten hemşire getirdi. Hemşire, tecrübeliydi. Ağrımı, nasıl dindireceğini biliyordu. Hemen kolumdan serumlu bir iğne verdi. Geçici olarak rahatladım.

* * * * * * *

O yıllarda, ani rahatsızlıklar ve ağrılar baş gösterince, ilk kapısı çalınacak kişiler, mahalle iğnecileri olurdu. Bu sağlık memurları, hemen evinize gelir, çantalarını açar, iğnelerini metal bir kutunun içindeki suya atarak, dezenfekte ederlerdi. Tabii dezenfekte için, o suyun önce kaynatılması gerekirdi. Kaynatma işi için bir parça pamuğun üzerine alkol dökülür, iğneci cebinden çıkardığı çakmakla alkolü ateşe verir, böylelikle pratik bir ısıtma işlemi başlardı. Kutudaki iğne ve enjektör, kaynayan suyun içinde tüm mikroplardan arınırdı.

İstanbul'da Niyetlendim, Ankara'da Ameliyat Oldum

Izdırabım dindi ama, eninde-sonunda safra kesesi derdinden kurtulmam gerekiyordu. Bir mütehassıs hekime gittim. Röntgenim çekildi. Safra kesemde taş olduğu tespit edildi. Bu arada, mide fıtığı bulunduğu da anlaşıldı. O yıllarda, MR, tomografi gibi cihazlar henüz keşfedilmemişti. İç organlarımızın durumu, sadece röntgen cihazı ile gözlenebiliyordu.

Şimdi, konuyu biraz daha açmak istiyorum.

İstanbul Nişantaşı'nda, günümüzdeki adı Amerikan Hastanesi olan sağlık kuruluşunun hemen yambaşında Güzelbahçe Kliniği vardı. Oraya başvurdum. Dönemin ünlü hocalarından Prof.Dr. Bedii Gorbon'a muayene oldum. Hoca, "Safra kesesindeki taşı çekip almamız lazım" dedi. Tabii, mide fıtığı konusunda da düşüncelerini söyledi.

Bedii Hoca'nm bu tespit ve önerisinden sonra, durumu Kayseri'de bulunan kardeşim Hüseyin'e bildirdim. Kendimi zihnen ameliyat olmaya hazırlamıştım. Hüseyin, benden aldığı bilgiyi, avukatımız Naci İmamoğlu'yla paylaşmış. Naci Bey'in kardeşi Dr. Kâmil İmamoğlu da o yıllarda Ankara Üniversitesi Tıp Fakültesi'nde genel cerrahi hocasıydı.

Hüseyin'le Naci İmamoğlu, hemen beni aradılar, "Ameliyatını Ankara'da yaptıracağız" dediler. İstanbul'da ameliyata hazırlanırken, karar değiştirdim ve eşimle birlikte karayoluyla Ankara'ya gittik. Bu arada, çocuklarımızı da halamıza emanet ettik.

Ankara Üniversitesi Tıp Fakültesi'nin yanı sıra ABD'de hocalık yapan Prof.Dr. Kâmil İmamoğlu, beni üniversite hastanesine yatırdı, ilk gün tetkikler yapıldı. İkinci gün kendimizi ameliyathanede bulduk.

Kâmil Hoca, önce safra keseme girmiş. Sonra bir bakmış ki, karın boşluğundaki diyafram, midenin üstüne geçmiş. Hoca, ameliyatımı yaparken, bir kısım öğrencilerine de uygulamalı ders veriyormuş. Ameliyatım yaklaşık 2,5 saat sürmüş. Bu süre içinde, ne hocayı gördüm, ne de öğrencileri... Narkoz beni uyutmuştu.

Narkozun Etkisiyle, Uyurgezer Olmuşum

Ameliyattan birkaç saat sonra uyandım. Şöyle bir etrafıma bakındım, Almanya'da otelde miyim, diye düşündüm. Adeta hayâl görüyordum. Narkozun etkisi devam ediyordu. Kendime hakim olamadığım için rahat durmamışım. Kolumdaki serumu çıkarıp, yataktan kalkmış,

kapıya doğru yönelmişim. Eşim, bu başı boş halimi fark etmiş, hemen bileğimden yapışmış.

Herhalde huysuz bir hasta imişim. Durumum Kâmil Hoca'ya bildirilmiş. Hoca da başıma bir asistanı nöbetçi olarak dikmiş. Kolumdan sıyırdığım serum, tekrar takıldı. Bize, yatak cezası verildi. Kalkmamız, izne tâbi idi. Sonradan öğrendim, ameliyat yerimde tam 36 dikiş varmış.

Aradan üç-dört gün geçtikten sonra midemde gaz oluştu. Ardından da kanama başladı. Karnımdan dışarıya doğru uzanan direnden kan geliyordu. Allah'tan, kardeşim Hüseyin, başucumdaydı. Durumdan doktorları haberdar etmiş. Kan kaybetmişim. Hüseyin, hemen Kan Merkezi'ne giderek, bana torba torba kan yetiştirmiş. Ancaak... Dışarıdan getirilen kan, vücudumla uyum sağlayamamış.

Hâlâ hastanede yatıyordum, içim yanıyordu. Çok su içiyordum ama tat alamıyordum. Kayseri'deki suyun tadını arıyordum. Kayseri'nin Kavakyazısı bölgesindeki tuğla ocaklarının yanı başında kaynayan Kum Suyu'nun tadını hayâl ediyordum. O hayâlim, bir anda gerçekleşti. Taa Kayseri'den Ankara'ya içme suyu getirdiler.

Ankara'dan Sonra İstanbul'da da Hastaneye Düştük

Tıp Fakültesi Hastanesi'nde tam on beş gün yattım. Bu arada, zatürreye de yakalandım. Sağlığıma kısmen kavuştuktan sonra, "Artık evimize gidelim" dedim. Eve gideceğiz ama, uçakla mı yoksa otomobille mi gidelim, meselesi gündeme geldi. Kâmil Hoca, arabayla gitmemizi önerdi. Hüseyin, direksiyona geçti. Nihayet İstanbul'a, evimize ulaştık.

Ameliyat olup, dertten kurtulmanın sevincini bir türlü yaşayamıyordum. Çünkü, ateşim düşmüyordu. Buna, kısa sürede bir çare bulmamız gerekiyordu. Bedii Gorbon Hoca'ya gitmeye hazırlandık. Randevu dahi aldık.

"iyi olacak hastanın, hekim ayağına gelir" derler ya, bize de öyle oldu. Hiç beklenmedik bir anda, Prof. Dr. Kâmil İmamoğlu, Ankara'dan İstanbul'a geldi. Muayene etti, diren yolunu karıştırdı, "Maalesef iltihap var" dedi. Hoca, sözlerini şöyle sürdürdü:

"Ameliyat bu... Ne kadar titiz davranırsanız davranın, bu gibi şanssızlıklarla karşılaşabiliyorsunuz."

Kâmil Hoca, iltihaptan kurtulmamız için gerekli ilaçlan verdi ve tavsiyede bulundu.

Kâmil Hoca gitti ama, ateşimiz bitmedi. Bu defa Bedii Gorbon Hoca'ya teslim olduk. Güzelbahçe Kliniği'ne yattık. Henüz tıbbi bir müdahale başlamamıştı ki, ateşim düştü. Herhalde Kâmil Hoca'nın müdahalesiyle vücuttaki iltihap dışarı çıkmıştı.

Ankara'ya gitmeden önce ameliyat olmaya niyetlendiğim Güzelbahçe Kliniği'nde tam bir hafta kaldım. Sağlığıma kavuştum. Dünya varmış dedim, evime döndüm. Eşim ve çocuklarım, etrafımda pervane olmuştu. îşte mutluluk, bu idi...

* * * * * * *

Bu vesile ile, hem yıllar önce kaybettiğimiz avukat Naci İmamoğlu, hem de 2014 yılında Allah'ın rahmetine kavuşmuş olan Prof. Dr. Kâmil îmamoğlu'nu saygıyla ve özlemle anıyorum.

Ticarette, Mercedes'le Birlikte Yüzümüz Gülmeye Başladı

Yıllar önce adımız, "Mercedesçi Bayraktarlar"a çıkmıştı. Alman malı Mercedes ticareti yapmak, bizim tercihimizdi. Bu uğurda tüm fırsat kapılarını yokladık. Önce yedek parça ticaretine başladık, ardından da Kayseri Bayiliğini elde ettik. Bu ticarî yolculuğumuz, yıllar boyu sürüp gidecekti.

Çevrem, sabırlı olduğumu söyler. Belki bu meziyetim, yetiştiğim ortamdan kaynaklanmış olabilir.

Ülkemizin yokluk zamanında dünyaya gelmişiz. Ailemiz, kısmen varlıklı imiş ama, çevremizdeki insanlar büyük yokluk içinde olunca, ekmeğimizi bölüşmeyi öğrenmişiz. Bu, sanırım, bize kanaatkâr ve sabırlı olmayı öğretmiş.

Babamızın gölgesinde iş hayatına atıldık. Üç erkek kardeş yola koyulduk. En küçüğümüz Halil, Allah'ın rahmetine kavuştu. Hüseyin'le birlikte, "Yola devam..." dedik.

Kayseri'de başladığımız iş hayatımızı İstanbul'a kadar uzattık. Başarıyı yakalamak istiyorduk. İşte onun için, önce sabır gerekiyordu. O yolu seçtik. Seçtiğimiz istikameti değiştirmeyi hiç düşünmedik. 1960'h yıllarda karar kıldığımız yeni istikametimiz, Mercedes ticareti yapmaktı. Sabrımızı gayretle birleştirdik, sonucu bekledik.

Madem Merccdes'ten söz açtık, devam edelim...

1968'den itibaren İstanbul'da imalatına başlanılan Mercedes marka otobüslerin parçalarından büyük bir kısmı Almanya'dan getiriliyor, Topkapı'daki Otomarsan tesislerinde monte ediliyordu. İlk üretilen otobüslerden 3().'sunu Mercedes'in kurucusu ortağı Mengerler firmasından alıp, Kayseri'ye gönderdim. Bu otobüs, o dönemin şartlarında büyük bir kıymet ifade ediyor, her ne kadar yerli otobüs denilse de, her haliyle "Ben AvrupalIyım" diyordu.

Otobüsü acaba kime satsak, diye düşündük. Doğrusunu isterseniz, ilk yerli Mercedes'in tanıdık bir kişiye gitmesini arzu ediyorduk. Müteahhitlik yıllarımızdan kamyon ortağımız Halit Birkol'a bu otobüsü teklif ettik. Teklifimizin içinde, ortak kamyonumuzu satması da vardı. Halit Bey, teklifimizi önce kabul etti. Ardından kamyonu sattı. Daha sonra yanına bir şoför alarak,

İstanbul'a geldi.

Mercedes otobüsü, imalatçı firmadan 315 bin liraya almıştık. Halit Birkol'a da bir kısmı peşin, ayda da 3 bin lira taksitle, toplam 350 bin liraya satacaktık. "Evdeki hesap çarşıya uymadı" derler ya, Halit Birkol'un Kayseri'de yaptığı hesap, İstanbul'a gelince tutmadı. Düşünmüş, taşınmış. Sonra kararını açıklayarak, "İzzet Bey, ben bu taksiti ödeyemem" dedi.

Halit Birkol'u ikna çabalarımız sonuç vermedi. Otobüsü Mengerler'den teslim aldık, Halit Bey de beraberinde getirdiği şoförle, bu ayrıcalıklı Mercedes'i, Kayseri'ye götürdü.

Artık bundan sonrasına, kardeşim Hüseyin karar verdi ve Halit Bey'in vazgeçtiği otobüsü, kısa sürede yeni bir müşteriye sattı.

Has Otomotiv ve Mengerler'in Satış Kuralını Bozduk

Mercedes otobüslerin Türkiye'de imalatı, bir anda iç piyasayı hareketlendirdi. Bunu fark eden kurucu ortaklardan rahmetli Kadir Has ve Mengerler, otobüsleri vadeli satmaya başladılar. Her iki kurucu ortak, 50 bin lira ile 100 bin lira arasında peşinat alıyor, kalan borcu makûl taksitlerle tahsil ediyordu. Ancak, vade farkı, otobüs fiyatını hayli artırmaktaydı.

1968 ile 1970 arasında otobüs piyasası stabil bir şekilde devam etti. Fakat, 1970 Devalüasyonu, fiyatları 315 bin liradan 466 bin liraya çıkardı. Devalüasyonun fiyatlara yükü, yüzde 66'ydı. Mercedes ise, bu oranı satış fiyatına aynen yansıtmadı. Zaten o yolu seçmiş olsalardı, fiyatlar astronomik rakamlara ulaşır, otobüs sahibi olmak isteyenler de bu teşebbüsten vazgeçerlerdi.

1970 Devalüasyonundan sonra, bu defa karşımıza Oto Alım Vergisi çıktı. Bunun da faturası, o dönemin rakamlarıyla 14 bin liraydı. Alım Vergisiyle birlikte, otobüs satışları bıçak gibi kesildi. Biz bayiler, devalüasyondan korkarken, karşımıza hiç beklenmedik bir verginin çıkması ile işlerimiz iyice altüst oldu.

Önce devalüasyon, ardından da Taşıt Alım Vergisi'nin getirdiği yük, biz bayilerden çok, üreticileri vurdu. O günlerde Has Otomotiv'in müdürlerinden Erdoğan Akdağ ziyaretime geldi. Piyasada yaşanan sıkıntıyı benimle paylaşırken, "İzzet Bey, niye bizden bir otobüs almıyorsun?" dedi. Aslen Yozgatlı olan, Almanya'da mühendislik eğitimi görmüş bu değerli dostumuz, anladığım kadarıyla nazı geçen bayilerine, eldeki stokları vermeye çalışıyordu.

Erdoğan Akdağ'ı dinledikten sonra, kendisine şunları söyledim:

"Değerli hemşehrim Erdoğan Bey, bize, niçin otobüs almadığımızı soruyorsunuz. Satamayacağım otobüsü, nasıl alabilirim ki? Peşin parayla otobüs satmıyorsunuz. Öyle olunca, otobüsün bedeli hayli yükseliyor. Bir yandan vade farkı, bir yandan da devalüasyon yükü ve Alım Vergisi, imal ettiğiniz otobüsleri erişilmez bir servet haline dönüştürüyor. Size tavsiyem şudur: Otobüslerinizi, maddi imkanı olanlara hiç vakit kaybetmeden peşin parayla veriniz."

Erdoğan Akdağ, çok aklı başında, görmüş geçirmiş, tecrübeli bir kişi olduğu için, benim önerilerime değer verdi. Hemen ardından, Kadir Has firmasından peşin parayla beş adet otobüs satın aldık. Bu alışveriş, Mercedes'in öteki ortağı Mengerler tarafından duyulmuş.

Söz konusu şirketin müdürlerinden Yılmaz Bey, ansızın ziyaretime geldi. Bu beklenmedik konuğun, her cümlesinde haksız bir sitem vardı:

"İzzet Bey, Kadir Has'tan beş otobüs satın almışsınız. Niçin bizden almıyorsunuz?" dedi.

Ben de kendisine, şu cevabı verdim:

"Siz bize peşin parayla otobüs satmak istediniz de, biz almadık mı? Biliyorsunuz, zaten otobüs alım-satımı durdu. Peşin parayla verirseniz, beş otobüs de sizden alırım."

Bütün bu görüşmeleri, Kayseri'de bulunan kardeşim Hüseyin'e telefonda aktardım. Bana, "Ağabey, otobüsleri makûl fiyatlarla al, bana gönder. Burada satarız" diyordu.

Kayseri'de, Türkiye îş Bankası'yla çalışıyorduk. Allah'a şükür, itibarımız ve kredimiz yüksekti. Tüm ticari faaliyetlerimizin çek-senet işlemlerini bu bankadan geçirmekteydik. Hem banka kazanıyor, hem de biz güzel iş yapıyorduk.

Mercedes'ten peşin parayla 20'ye yakın otobüsleri alırken, piyasanın o günkü kurallarını altüst ettik. Kardeşim Hüseyin, bu otobüslerin hepsini kısa sürede değerlendirdi.

...Ve Nihayet, Mercedes'in Kayseri Bayii Olduk

Adımız, yıllar önce "Mercedesçi Bayraktarlara çıkmıştı. İstanbul'daki yeni mağazamızda Mercedes otomobil yedek parçaları satıyor, bir yandan da aynı markanın otomobil ve otobüs ticaretini yapıyorduk.

Mercedes, İstanbul'da fabrika kurmuş, hatta kuruluş aşamasında kıyısından-köşesinden biz de rol almıştık. Bütün bu gelişmelerden sonra, düşündüm, taşındım, "Biz, niçin Mercedes bayiliği almıyoruz?" diye kendi kendimi sorgulamaya başladım.

1971 yılında, Kayseri'de Mercedes servis istasyonu kurmak amacıyla Otomarsan Şirketine müracaatta bulundum. O dönemde, şirketin genel müdürlüğünü, güzide hemşehrimiz Tahsin önalp yürütmekteydi. Karayolları Genel Müdürlüğü görevinde de bulunmuş olan Tahsin ağabeyi bu amaçla ziyaret ettim. Tahsin Bey, büyük yakınlık gösterdi. Dilekçemizi aldı, "Bunu, Yönetim Kurulu'na götüreceğim" dedi.

Yaklaşık üç yıldan beri Otomarsan'ın ürünlerini hem Kadir Has firmasından, hem de Mengerler'den alıp, satıyordum. Dolayısıyla, bu şirket nezdinde, iyi bir puanım vardı.

Otomarsan'a verdiğim başvuru dilekçesini Kadir Bey'ler müspet karşılamış. Mengerler ise, olumsuz tavır takınmış.

Zaten, Kadir Bey'le Mengerler arasında oldum olası bayilik kavgası vardı. Kadir Bey; Kayseri, Erzurum, Antalya ve İzmir'e hâkim olmak istiyor, Mengerler ise İstanbul ve Ankara'ya göz koyuyordu.

Fabrikadan çıkan tüm otobüsler, her iki kurucu ortak tarafından eşit miktarda bölüşülüp, pazarlanmaktaydı. Ancak kavga, pazar alanlarıyla ilgiliydi.

Tahsin Bey'in büyük gayretleriyle Kayseri'de servis istasyonu kurmamız için izin çıktı. Ancak, bir şartla... Kadir Has firması da bize ortak olacaktı.

Bu gelişmeden hemen sonra, kardeşim Hüseyin, Mercedes servis istasyonu için Kayseri'de bir arsa buldu. Ardından, arsanın üzerine istasyon binası yapıldı. Bu arada, servis istasyonu için gerekli tüm alet ve edavat tarafımızdan alındı. Ustaları da temin ettik, işe başladık.

Servis istasyonu çalışıyordu ama, İstanbul fabrikasından otobüs almamız, Mengerler tarafından sürekli engelleniyordu. Bu engeli aşmamız için yine Tahsin önalp devreye giriyor, bize daima destek oluyordu. Bu vesile ile kısa bir süre önce kaybettiğimiz merhum Tahsin Önalp'i rahmetle, minnetle ve şükranla anmak istiyorum.

1971 yılından itibaren devalüasyonun etkisi azalmaya başladığı için piyasa canlandı. Dolayısıyla, her yıl bize tahsis edilen 36 otobüse

müşteri bulmakta hiç güçlük çekmedik. Tabii, bu arada bir konuyu aydınlatmam gerekiyor. Servis istasyonu izniyle birlikte, Otomarsan'ın Kayseri Bayiliğini de almış olduk.

Kadir Has'la kurmuş olduğumuz yeni şirkette, hissenin yarısı bize aitti. Kadir Bey'in hissedarları arasında yeğeni Mustafa Hasoğlu ile kayınbiraderi Ali Germirli de bulunuyordu. Has Otomotiv'le ortaklığımız, yaklaşık sekiz-on yıl kadar devam etti. Daha sonra Mustafa Hasoğlu hissesini bize sattı. Onu, Ali Germirli takip etti.

Bir İstanbul Tüccarının Devalüasyon Oyununa Geldim

Madem, İÜ Ağustos 1970 Devalüasyonundan söz ettik; şimdi, o dönemde yaşadığım ticarî bir oyunu anlatmak istiyorum.

Devalüasyondan bir hafta önce Diesel Magnet firması yetkilileri, bize başvurarak, gümrükte bekleyen Bosch marka 2,5 milyon adet otomobil ateşleme bujisi olduğunu, bu malların bedeli ile gümrük vergisini karşılamamız halinde, bujileri bize verebileceklerini söylediler. O dönemde ithalat imkanları çok sınırlı olduğu için teklife olumlu baktım. Hemen el sıkıştık. O zamanın parasıyla 2,5 milyon lira olan mal bedelini de kendilerine peşin ödedim. Diesel Magnet yetkilileri, malı gümrükten çekerek, depolarına yerleştirdiler.

Birkaç gün sonra devalüasyon oldu. Malı istedim, "Şartlar değişti" diyerek, malı bize vermediler. Şirket müdürü Talât Tüten'le sert bir tartışma yaşadım. Bu zat, tartışma sırasında bana, "Ne dersen, oyum" şeklinde karşılık verdi. Yani, "Bana, hakaret edersen, sarf edeceğin tüm ağır sözleri kabullenirim" demek istiyordu.

Devalüasyonla birlikte ithalat da açıldı. Piyasaya bol miktarda buji girdi. Diesel Magnet yetkilileri, bu durum karşısında daha fazla direnmeyip, depolarında bekleyen malı, bize teslim etmek zorunda kaldılar. Ancak, bir aylık zaman kaybının faturası da büyük oldu. Bu olaydan sonra, "Demek ki, İstanbul'da ticarî ahlâk böyleymiş" dedim...

Renault'nun Kayseri Bayiliği İçin Epey Uğraş Verdik

Türkiye, 1970 yılında yerli binek otomobil sanayiinde atılım yapmaya başladı. Koç Grubu, İtalyanlar'ın ünlü Fiat otomobillerini Bursa'da üretmek için anlaşma yaptı. Üretimi, "Tofaş" adı verilen şirketin tesislerinde gerçekleştireceklerdi. Bu arada, Ordu Yardımlaşma Kurumu (OYAK) da Fransız Renault otomobillerini, aynen Koç Grubu gibi Bursa'da imal etmek için teşebbüse geçti.

Yerli otomobil imalat haberleri, otomotiv piyasasında büyük heyecan yarattı. Bu sektörde iş yapan ticaret erbabı, yeni ve yerli araçların bayiliğini alabilmek için kıyasıya bir yarışa girişti. Biz de bu durum karşısında her iki firmaya da başvurduk.

Hatırladığım kadarıyla, Koç Grubu, Tofaş otomobilleri için başvurumuzu önemsemiş olmalı ki, Vehbi Koç'un damadı inan Kıraç Kayseri'ye giderek, kardeşim Hüseyin'le görüşmüş. Bu arada, Renault için başvurumuz da, Renault-Mais Şirketi yetkilileri tarafından inceleniyormuş.

Renault-Mais'in genel müdürlüğünü Özer Derbil yürütmekteydi. Derbil, daha önce Petrol Ofisi Genel Müdürlüğü'nde genel sekreter olarak görev yapmış, ardından da OYAK Yönetim Kurulu üyeliğine getirilmişti.

Ülkemizin ünlü hukuk otoritelerinden Prof. Dr. Süheyl Derbil'in oğlu olan Özer Derbil, bir dönem Cumhurbaşkanlığı Kontenjan Senatörü olarak TBMM'de bulunmuş, 12 Mart 1971 Muhtırası'nm ardından kurulan Nihat Erim Kabinesinde de Dış Ekonomik İlişkiler Bakanlığı yapmıştı.

Şimdi yine Renault hikâyesine devam edelim...

Fransız otomobillerinin Kayseri Bayiliği için kıran kırana bir mücadele vardı. Petrol Ofisi bayilerinden Seyit Halil Turgut da bayilik için başvuru yapmıştı. Turgut'u, Petrol Ofisi'nin eski Genel Sekreteri özer Derbil himaye etmekteydi.

İşin peşini bırakmadık. Her kapıyı yokluyorduk. Otomotiv

sektörünün içinden gelmemiz, bize cesaret veriyordu. Kısacası, ticari ehliyetimiz ve maddî imkanlarımız nedeniyle, bu bayilik işinin, bizim hakkımız olduğu kanaatindeydik.

Bu uğurda arayışlarımızın sürdüğü bir sırada, CHP'nin eski Kayseri milletvekillerinden Mehmet Sağlam, İstanbul'daki işyerime, ziyarete geldi. Lâf lâfı açtı, konu döndü dolaştı, Renault bayiliğine kadar uzandı. Mehmet Sağlam, "Renault bayiliği ister misin?" dedi. "Evet, isterim" cevabını verdim. Kayseri'nin yanı sıra İstanbul bayiliği için de başvurumuz vardı. Sağlam, beni dinledikten sonra, şu açıklamalarda bulundu:

"İzzet Bey, Renault'un İstanbul bayiliğini Cumhurbaşkanı Cevdet Sunay'm damadı Şadi Önel aldı. Gezi Parkı'nın altında, büyük bir showroom açıyorlar. Biliyorsunuz, Bursa'daki fabrikada

otomobillerin montaj ve imalatı henüz tamamlanmadı. Ama Şadi Önel'in ekibi, gazete ilânıyla 600 müşteri yazmış. Duydum ki, Önel, bu işi devredecekmiş, isterseniz, sizi onlarla görüştürebilirim."

Mehmet Sağlam'ın bu teklifi bana câzip gelmişti. Hiç vakit kaybetmeden Şadi Önel'in avukatıyla görüştük. Avukat, o zamanın parasıyla 2,5 milyon lira hava parası (açıktan para) istiyordu. Avukatın verdiği bilgiye göre, henüz teslimatı yapılmamış 600 otomobilin satışı gerçekleşmiş, çoğu müşteriden de kaporası (güvence parası) alınmış.

İş câzipti ama, hacimliydi. Hüseyin, Kayseri'deydi. Benim tek başıma yürütmem mümkün değildi. Profesyonel bir yönetici aramaya başladım. Koç Grubu şirketlerinden Standart Belde'nin genel müdür yardımcısı Melih Koray'ı tanıyordum. Melih Bey'i ziyaret ettim. Renault İstanbul bayiliği projesini kendisine anlattım. Beni dikkatlice dinledi. Konuyu, ilginç buldu. Transfer teklifimi de düşüneceğini söyledi. Memnun oldum, yanından ayrıldım.

Melih Koray'ı ertesi gün ziyarete gittiğimde, teklifime olumsuz cevap vererek, "Kusura bakmayın İzzet Bey, yıllardan beri Koç Grubu'nda çalışıyorum. Burada çok emeğim var. Dolayısıyla Standart

Belde Şirketi'ni bırakamayacağım" dedi. Oysa, kendisini Renault İstanbul bayiliği için kuracağımız şirkette yüzde 20 hissedar yapacaktım.

Bu olumsuz gelişme üzerine, tekrar Mehmet Sağlam'la birlikte Şadi Önel'in avukatını ziyarete gittik ve kendisine, "Kusura bakmayın beyefendi, işin başına koyacak profesyonel bir yönetici bulamadım. Dolayısıyla, teklifimi geri çekiyorum" dedim.

Şadi Önel'in avukatıyla yapmış olduğumuz görüşme, Renault Grubu'nda duyulmuş. Birkaç gün sonra bizi aradılar. Şirkete davet ettiler. Gittim. İstanbul bayiliğinden vazgeçmiş olmamdan üzüntü duyduklarını söylediler. Konuşmamız sırasında anladım ki, Kayseri bayiliğinden de vazgeçeriz korkusuna kapılmışlar. Bu arada Özer Derbil'in, Seyit Halil Turgut'u himaye meselesi de fos çıktı. Renault Kayseri bayiliğini bize verdiler.

Renault Otomobillerini, Teslim Almadan, Satmaya Başladık

Renault Kayseri bayiliğini aldıktan sonra, işler bir anda açıldı. Millet, yerli araba almak için adeta yarışa girdi. Fabrikalar, mal yetiştiremez oldu. Her gün İstanbul Salıpazarı'ndaki Renault-Mais Şirketi'ne gidiyor, bize tahsis edilecek otomobillerin motor ve şasi numaralarını

alıyordum. Bursa'daki fabrikadan, İstanbul'daki genel müdürlüğe her gün yaklaşık 60-70 otomobilin motor ve şasi numarası gelirdi. Genellikle bunlardan 3-4 adedi, benim hisseme düşerdi.

Şirkete gide-gele herkesle dost olmuştuk. Bu arada, aldığım numaraları Kayseri'ye bildiriyordum. Hüseyin de verdiğim numaralar üzerinden satış yapıyordu. Velhâsıl, çok hareketli bir dönem yaşadık. Yollar, Renault ve Tofaş otomobilleriyle doldu. 1968'Ierde imâl edilen Anadol'ların ise papucu dama atıldı.

Hâtıralarımda, önce uzun uzun Mercedes ticaretinden bahsetmiştim. Onu, Ford ve Renault takip etti. Şimdi biraz da değişik markalardan söz etmek istiyorum.

Türkiye'de ilk otobüs fabrikasını Magirus kurmuştu, onu Mercedes takip etti. Daha sonra Bussing otobüslerinin montajı yapıldı. Bilindiği gibi, şehirlerarası ulaşımda kullanılan otobüslere, büyük kentlerdeki toplu taşımda da büyük ihtiyaç duyuluyordu.

1960'lı yıllarda Kayseri Belediyesi'nin toplu taşım ihtiyacı, Bussing otobüsleriyle giderilmeye çalışıldı. Bu konuda devreye girdik. Söz konusu otobüsleri, Standart Belde Şirketi satıyordu. Belediye, Standart Belde'den yaklaşık on otobüs satın aldı.

Yine 1960'ların sonunda, Kayseri'deki şirketimize, profesyonel yönetici olarak, hemşehrimiz Necati Çepken'i getirdik. Çepken, daha önce OYAK'ta genel müdür yardımcısı olarak çalışmıştı. Necati Bey'in gelişiyle birlikte kardeşim Hüseyin'in üzerindeki yük biraz olsun hafifledi. O dönemde, OYAK tarafından Türkiye'ye parçaları getirilip, Îstanbul-Tuzla'daki tesislerde montajı yapılan ABD'nin ünlü International kamyonlarının Kayseri bayiliğini aldık ve bu nakliye araçlarından epeyce bir miktar da sattık.

Özetle şunu söylemek istiyorum:

Ticarette başarılıydık. Ancak, ülkemizde sanayi kültürü henüz yerleşmediği için, bu sektörde iş yapmak, kumar oynamaktan farksızdı. Önce, sanayi sektöründe ağır bedel ödedik. Öderken de, bu fotoğrafı gördük. Daha sonra stratejik bir karar değişikliğine gidip, sanayici olma hevesinden vazgeçtik, uzunca bir süre daha ticarette kalma konusunda karar kıldık.

Çocuklarımız ve Yeğenlerimizin İstikbâlini Amerika'da Gördük

1964 yılında Kayseri'den İstanbul'a taşındık. İlk defa bir kira evinde yaşamaya başladık. 1968'de ise, Ataköy'deki evimizi aldık. Ardından da, Taksim semtinde bir işyeri sahibi olduk. Kendi evimiz ve kendi İşyerimizde huzura kavuşunca, sıra çocuklarımızın ve yeğenlerimizin istikbâlini plânlamaya geldi...

Türk insanı, "Dünyada mekân, âhirette îman" sloganını çok benimsemiştir. Herkes, kendi yuvası olsun ister. Hatta, halk arasında "Bir göz deliğim olsun, ama benim olsun" ifadesi de sıkça kullanılır.

Bizler, çocukluğumuzdan itibaren hep dede evinde, baba evinde ve kendi evimizde yaşadık. Ancak İstanbul'a gelince, ilk defa kira evine çıktık. Laleli'deki evimizden, ev sahibimizden ve muhitimizden çok memnunduk. Gel gelelim ki, "Kendi evimiz olsun" arzusu, ağır basıyordu.

İstanbul'da mülk edinebileceğimiz bir ev için aramalara başladık. 1960'h yıllarda Bakırköy sahilindeki Ataköy mahallesi istikbal vaad ediyordu. Bu mahalle, Demokrat Parti iktidarı döneminde Emlak ve Kredi Bankası tarafından kurulmuştu. Bankanın genel müdürü Medenî Berk, bu başarılı hizmetinden sonra siyasete atılmış, önce milletvekilliği, ardından da Menderes kabinesinde bakanlık yapmıştı.

Herkes gibi biz de Ataköy'e heveslendik. 1966 yılında bu yeni semti gezmeye gittik. İşi, bir an evvel halletmek istiyorduk. Çünkü, Laleli'deki kira evinin sahibi, "İstanbul'a gelip, yerleşmek niyetindeyim. Daireyi kısa sürede tahliye ederseniz memnun olurum" demişti. Ayrıca, bizim daha geniş bir eve de ihtiyacımız vardı. Ama işi aceleye getirmek istemiyorduk. Mülk sahibinin bu isteği üzerine arayışımızı hızlandırdık.

Ataköy'ün 1. Kısmında bulunan binaları gezdik. Hemen hepsi deniz manzaralıydı. Bir pazar günü yaptığımız gezi sırasında, pek çok boş daire gördük. Emlak Bankası'nın bu işlerle görevli müdürü, bize daireleri gösterdi. Bunlardan birisini beğendik. Ertesi gün tapu işlemlerini başlatmak için el sıkıştık.

Bu hayırlı haberden sonra, Tosya'daki ev sahibimizi telefonla aradım, oturmakta olduğumuz daireyi kısa sürede tahliye edeceğimi bildirdim.

Mal sahibi bize bir sürpriz yaptı; “İzzet Bey, acele etmeyin, evde bir yıl daha oturabilirsiniz, plânımı değiştirdim, İstanbul’a önümüzdeki yıl geleceğim” dedi. Oysa, İstanbul’da ev sahibi olmak için iyice heveslenmiştik. Ataköy’deki daire de hoşumuza gitmişti. “Bunda da bir hayır vardır” diyerek, Ataköy’deki daireyi almaktan vazgeçtik.

İstanbul’da Kira Evinden 1968’de Kurtulduk

Aradan bir yıl geçti. Laleli’deki kira evini boşaltma zamanı geldi. Yine Ataköy’e gittik. Gittik ama, hayâl kırıklığına uğradık. Bir yıl önce gördüğümüz boş dairelerin hemen hepsi satılmıştı. Sorduk, soruşturduk, Ataköy Mahallesi muhtarının elinin altında bir daire olduğunu öğrendik. Daire, yine Demokrat Parti iktidarı döneminde Ataköy sahil yolu inşaatında çalışan bir mühendise aitmiş.

Ev sahibi mühendis, muhtara, söz konusu dairenin satılması için tam yetki vermiş. Mühendis, Ankara’da oturuyormuş. Bu ev sahibini, hemen muhtarın ofisinden telefonla aradık. Anlaşmamız, uzun sürmedi. Kendisiyle, dairenin fiyatı üzerinde mutabık kaldık. Bu yeni dairenin, Emlak ve Kredi Bankası’na bir miktar borcu varmış. O borcu üstlendik. Bakiyesini de Ankara’da yaşayan mühendise gönderip, tapuyu aldık. Böylelikle 1968 yılında Ataköy’lü olduk.

Yeni dairemiz tam istediğimiz gibiydi. Çünkü, Kayseri’den gelenimiz, gidenimiz hiç eksik olmuyordu. Eskiden, taşradan gelen misafirlerin otelde kalmaları ayıplanırdı. Yani, eş-dost ve akrabalar, gittikleri kent, kasaba ve köylerde mutlaka evlerde misafir edilirdi.

Allah eksikliğini vermesin, evimiz daima Kayseri’den gelen akraba ve hısımlarımızla dolup, taşardı. Tabii bu arada Ataköy, şehrin içindeydi ama, aynı zamanda bir sayfiye yeri gibiydi. Etrafı yeşillikti, önünde denizi ve koskoca bir plajı vardı. Hem plaja, hem de içtiğimiz ve kullandığımız suya para ödemiyorduk.

Ev Sahibi Olduktan Sonra, İşyeri Almaya Yöneldik

Evet, “Dünyada mekân, âhirette îman” dedik ama, bir de ekmek teknesine ihtiyacımız vardı. İstanbul’daki işyerlerimiz kiralıktı, işimiz, her geçen gün büyüyordu.

Anılarımın bundan önceki bölümlerinde de ifade ettiğim gibi, hem Mercedes-Benz, hem de Renault’nun Kayseri’de servis istasyonlarını kurmuştuk. Ayrıca, pek çok markanın otomotiv yedek parçalarını satıyorduk. Otomobil, otobüs ve kamyon ticaretimiz ise, başarılı bir şekilde sürüyordu.

Kardeşim Hüseyin ve şirketimizin genel müdürü Necati Çepken, sık sık İstanbul'a geliyor, ben de gerektiği zaman Kayseri'ye gidip, çalışmaları gözden geçiriyordum.

İstanbul'daki yedek parça işimiz, o kadar büyümüştü ki, perakende hariç, Anadolu'ya her gün en az 125 sandık mal sevk ediyorduk. Bu işler için İstanbul'un Bomonti semtinde 1500-2000 m2'lik iki depo kiralamıştık. Bu depolar, tavanına kadar mal doluydu.

İşimiz büyüyor ama, işyeri konusunda sıkıntı çekiyorduk. Taksim'in Talimhane semtindeki ilkyaz Apartmam'nda bulunan dairede Bosch,

Ford, Opel, Tofaş ve Renault'nun yedek parçalarını satmaktaydık. Yine aynı semtteki Tan Apartmanı'nın alt katında ise, Amerika'da yaşayan Musevi bir vatandaşımızdan aldığımız dükkanda, Mercedes yedek parçaları perakende ticareti yapmaktaydık. Aynı apartmanda kiraladığımız iki dairede ise, şirketimizin yönetim ve muhasebe ofisi bulunuyordu. Ancak, ilk işyerimiz olan ilkyaz Apartmam'nda rahat değildik. Çünkü, mülk sahibinin avukatı Bekir Sami Gömügen, kullanmakta olduğumuz işyerinin kirasını her yıl artırmak için, sürekli tahliye tehdidinde bulunuyordu.

Taksim'in Göbeğinde Koskoca Bir İşyeri Sahibi Olduk

Ev meselesini hallettikten sonra, ciddi bir şekilde işyeri meselesine yöneldim. 1972 yılında Taksim'in göbeğinde bir bina buldum. Bu bina, oğlum Ahmet'in bir sağlık problemini tedavi eden Rum asıllı doktor Tanaşoğlu'nun kayınvalidesine aitti. Ahmet'i zaman zaman doktora götürmek zorunda olduğum için, o ziyaretler sırasında söz konusu binanın satılık olduğunu öğrenmiştim. Binaya, hemen talip oldum. O zamanın parasıyla 4 milyon TL istiyorlardı. Ödemeyi, taksitle yapmama da razı olmuşlardı. Ancak, binanın içi kiracı dolu idi.

Mülk sahibi, ısrarla satışın gizli tutulması konusunda titizlik gösteriyordu. Ama ben, bu isteğe bir anlam veremiyordum. Doktorla konuşmalarımız sırasında, kayınvalidesinin hep yaşlılığından söz etmekteydi.

Her şeye rağmen, işi fazla uzatmadan bu binayı satın aldım ve ilk dört dairesine taşınarak, yer sıkıntısının kısmen önüne geçtim. Bu arada, sürpriz bir haber aldım. Binasını satın aldığım Rum asıllı hanımefendi, Türkiye'yi terk edip, Yunanistan'a gitmiş. Bütün bu hikâyelerden sonra, şu değerlendirmede bulundum:

Ahmet'in hastalığı, bizi bina sahibi yaptı...

Yeni binamızın dört dairesinde iki yıl boyunca işimizi sürdürdük, diğer dairelerdeki kiracılara da dokunmadık. Ancak, onların iki yıldan sonra tahliyelerini istedim.

Bir yandan tahliye beklerken, bir yandan da alt kattaki boşalan dükkanlarda tadilata giriştik. Bazı duvarları kaldırdık.
Fakat istediğimiz ortamı elde edemiyorduk. Kafamız iyice karıştı. İşin içinden çıkamaz olduk. Bu şartlar altında, tadilatla istediğimiz sonucu elde edemeyeceğimiz kanaatine varıp, binayı yıkmaya karar verdim. Süratle, yeni bir proje yaptırdım, ardından da inşaat ruhsatı aldım.

Yeni İşyerimize, Büyüklerimizin Duasıyla Kavuştum

1974 yılının temmuz ayma gelmiştik. Çimento, karaborsa satılıyordu. Kiracıların bir kısmı problemsiz çıkmıştı. Bu arada, Opel otomobil yedek parçası satan Hilmi Büyükkürkçü, işyerini en kısa sürede tahliye edeceğini söyledi. Bu şahsı çok yakından tanıyordum. Sözüne güvendim. Ancak, zaman içinde, verilmiş sözü tutmadı. Bizi çok uğraştırdı.

Binada, Yahudi asıllı bir başka vatandaşımız daha vardı. O da, işgal ettiği dükkanı boşaltmamakta direniyordu. Biz yıkımı sürdürüyoruz, Yahudi vatandaş ise boş dükkanın içine bir sandalye koyup, kapısını kilitledikten sonra, çekip gidiyordu.

Sözle çıkmayan kiracıları ise, mahkeme kararıyla çıkarma mecburiyetinde kaldık. Şüphesiz, davalar çok uzun sürdü. Dava bitti, tahliye için icra dairesine başvurduk. İşin, bu noktaya gelmesini istemiyorduk ama, başka çaremiz de yoktu.

Kavga-gürültü, mahkeme-icra derken, bina boşaldı, ardından inşaat bitti, biz de yeni işyerimize taşınıp, derin bir nefes aldık. Bu binaya sahip olduktan sonra, şöyle düşündüm:

“Oğlum Ahmet’in hastalığı vesile oldu ama, dedemin, babamın ve annemin duaları, bize Taksim’in orta yerinde koskoca bir işyeri satın almayı nasip etti.”

Dua edenler arasında halam Şaziye Taburağası da vardı. Halamın çocuğu olmamıştı. Enişte vefat ettikten sonra, halam baba evine geldi, hep birlikte yaşadık. Sevgili halam, bizi daima evlâdı gibi görür, duasını hiç eksik etmezdi. Taksim’deki binanın bize kısmet olmasında, Şaziye halamın duasının da bulunduğuna inanıyorum.

Mülkleri Aldık, Sıra Evlâtların İstikbâline Geldi

Evimizi aldık, yeni işyerimize sahip olduk, sıra evlâtlarımızın Avrupa'da öğrenimlerini sürdürmesine geldi.

1974 yılının sonunda, eşim ve iki oğlumla birlikte Almanya'ya gittik. Altımızda, 1974 model Mercedes bir arabamız vardı. Alman malı otomobil, Almanya'ya doğru yol alırken, adeta koşar adım gidiyordu.

Bu seyahatimizde bize, İşyerimizde çalışan Orhan Alpan refakat etmekteydi. Orhan Bey, ana dili gibi Almanca konuşurdu. Eşi de Alman'dı. Alpan çifti, Mercedes'in Almanya'daki tesislerinde uzun süre çalışmışlar, daha sonra Türkiye'ye yerleşmişler.

Çocuklarımız için Almanya'nın Kassel şehrindeki Bad Arolsen Goethe Enstitüsü'nü hedef olarak seçtik. Önce, Frankfurt yakınlarındaki Raunheim'da kaldık. Bad Arolsen'e ulaştıktan sonra, çocukların kaydını yaptırdık, kendilerini bir ailenin yanına yerleştirdik.

Evlâtlarımız Fevzi ve Ahmet, Türkiye'deki okullarında İngilizce öğrenmişlerdi. Bunun yanı sıra Almanca öğrenmelerinde de yarar görmüştük. Bu kararımızda, Almanya'yla ticaretimiz de etkili oluyordu.

Ayrılık zamanı gelmişti. Evlâtlarımıza, Allahaısmarladık diyerek, vedalaştık. Üzgün oldukları, yüzlerinden okunuyordu.

Bad Arolsen'den Raunheim'a geldik. Aklımız, fikrimiz, iki oğlumuzdaydı. Hemen, kaldıkları evi telefonla aradık. Ev sahibi hanımlardan birisi, telefonumuza cevap verdi. Sonra, Fevzi ve Ahmet'le konuştuk. Onları teselli ettik. Aslında, bizim de teselliye ihtiyacımız vardı. Buruk bir şekilde İstanbul'a döndük.

Telefon trafiğimiz İstanbul'da da artarak devam etti. Bu arada, eşim Hatice, çocuklarıyla mektuplaşmaya başladı. Ataköy'deki postacımız, çocuklardan mektup getirince, eşime müjdeliyordu.

Ahmet, Önce Almanya'ya, Sonra Amerika'ya Gitti

Fevzi ve Ahmet, Goethe Enstitüsündeki öğrenim sürelerini tamamladılar. Bu arada Ahmet, Almanya'daki konsoloslukta, Türkiye üniversiteleri için sınava girdi. Sultanahmet Yüksek Ticaret'i istemiş. Yüksek bir puan aldı. Aslında çocukların Almanya'da okumalarını çok istiyorduk. Ama Ahmet, "Hayır baba, artık burada okumak istemiyorum. Türkiye'ye dönersem, daha mutlu olacağımı düşünüyorum" dedi.

Ahmet, Türkiye'ye döndü. Ancak, o yıllarda üniversitelerde yaşanan sağ-sol meselesi, can güvenliğini tehdit ediyordu. Evlâdımız, bu manzara karşısında, yılgınlık gösterdi, ardından da, "Ben okumayacağım, askere gideceğim" diye direndi. Kendisini zor iknâ ettik, Amerika'ya gitmesini önerdik. Nihayet Ahmet, kendi başına Amerika'nın Ohio eyaletine bağlı Acron şehrine giderek, yerleşti, önce TOEFL sınavını verdi, ardından da üniversiteye kaydını yaptırdı.

Fevzi ise, Almanya'da kaldı. Tekstil Mühendisliği üzerine tahsil yapıyordu. Bir süre sonra, Fevzi'yi de Amerika'ya yönlendirmek istedik. Ama o, Almanya'da kalmakta ısrar ediyordu.

Fevzi'yi kendi halinde bırakıp, eşimle birlikte Ahmet'i görmek için Amerika'ya gittik. Küçük oğlumuz, çok disiplinliydi. Üniversiteye yakın bir yerde ev kiralamış, harıl harıl İngilizce öğreniyordu. Hatta o kadar ki, bu lisanı ilerletebilmek için evden dışarı çıkmıyor, sürekli televizyon izliyordu.

Ahmet'le konuşmamız sırasında, söz döndü dolaştı, Fevzi'nin durumuna geldi. Biz, iki evlâdımızın da aynı yerde öğrenim görmesini çok arzu etmekteydik. Fakat, büyük oğlumuz, buna taraftar değildi. Ahmet, Amerika'da huzuru bulduktan sonra, bize Fevzi konusunda şunları söyledi:

"Sevgili anneciğim ve babacığım; bildiğiniz gibi, Almanya'da çok Türk var. Ağabeyim, ister istemez onlarla sürekli temas halinde. Fakat hu durum, hem Almanca lisanını öğrenmesini aksatır, hem de derslerini... Amerika'ya gelirse, çok memnun olurum. Almanya'daki hocalar sert, buradakiler ise, çok uyumlu. Öğrencilere, sürekli yardımcı oluyorlar."

Tüm Çocukları Amerika'da Topladık

Ahmet'ten işareti aldıktan sonra, Fevzi'yi Amerika'da yaşamaya iknâ etmek için Almanya'ya gittik. Epey dil döktük. Gönülsüz, "Peki" dedi. Evini boşalttık, arabasını sattık; kendisini de Okyanus ötesine yolcu ettik. İç huzuru ile ülkemize geri döndük.

Ahmet, Amerika'da Endüstri Mühendisliği tahsili yaptı, Fevzi de, Elektronik üzerine öğrenim gördü.

Sıra, kızımızla birlikte, yeğenlerimize gelmişti. Sevgili kızımız Güler, kuzeni Mehmet'le birlikte Amerika yolunu tuttular. Onları, yeğenimiz Betül izleyecekti. Tüm kuzenler, aynı evde kaldılar.

Çocuklarımın ve yeğenlerimin Amerika'da eğitim ve öğrenim

görmelerini sağladıktan sonra, kendi iç dünyamda bir durum değerlendirmesi yaptım. Yetişme çağımızda yeterince okuyamamış, yabancı bir dil de öğrenememiştik. Bu açığımızı, evlâtlarımızın giderecek olması, ailelerimizi mutlu ediyordu.

İlk Büyük Sanayi Yatırımımızı Sabancı Holding'le Birlikte Yaptık

1970'li yıllarda döviz darboğazının yanı sıra bazı malların da kıtlığı yaşandı. Kara taşımacılığı gelişiyor ama, kara nakil vasıtalarının lastiği bulunmuyordu. Sanayi Bakanı Dr. Nuri Bayar'dan aldığımız bir işaretle, lastik fabrikası kurmaya karar verdik. Bu iş için, Sabancılar'la gücümüzü birleştirdik.

İş hayatımızda, ayağımızı yorganımıza göre uzatıyorduk ama, amaçlarımız hep "büyük hedefler" üzerineydi.

Tedbirliydik. Hayatın yönünü sadece bir tarafa doğru yöneltmiştik. Otomotiv, bizim aslî işimizdi. Bir-iki defa, lüzumsuz heveslere kapılıp, başka konularla meşgul olmaya kalktık, muvaffak olamadık. O halde, bildiğimiz yoldan gitmemiz gerekiyordu.

Bildiğimiz yolda ilerlerken, kim bilir önümüze ne fırsatlar çıkacaktı.

Kayseri'de özel sektörün el ve gönül birliğiyle kurulan Kayseri Tekstil Fabrikası, 1 Ağustos 1973 Çarşamba günü, dönemin Sanayi ve Teknoloji Bakanı merhum Dr. Nuri Bayar tarafından açılmıştı. İstanbul'da, işimin başında olduğum için, o törene katılamamıştım.

Dr. Bayar, açılış töreninde yaptığı konuşmada, Türk sanayiinin içinde bulunduğu darboğazı anlatmış, bu arada açık yüreklilikle, yaşanmakta olan otomobil ve kamyon lastik darlığından söz etmiş. Nuri Bayar, siyasetçiydi ama, siyaset yapmadan konuşurdu. İşte bu tabiatından dolayı, konuşmasında lastik karaborsasından yakınmış.

Törene katılan hemşehrilerimiz ise, lastik kıtlığı ve karaborsayı önleyemediği gerekçesiyle kendisini gıyabında tenkit etmiş, "Bakan çaresini bulamazsa, biz ne yapalım?" sözleri havada uçuşmuş. Ancak Nuri Bayar, konuşmasını şöyle tamamlamış:

"Aziz Kayserililer, değerli işadamları; kendi aranızda toplanın, bir şirket oluşturun, size otomobil lastik fabrikası kurma lisansı vereyim. Beş Yıllık Kalkınma Plânı'nda bu sözünü ettiğim fabrika da var."

Sanayi Bakanı Dr. Bayar'ı dinleyen Kayseri'nin ileri gelen sanayicileri, hemen mesajı almış ve harekete geçmiş. Aynı günün akşamı, kardeşim

Hüseyin uçağa atladığı gibi İstanbul'a geldi. Töreni anlattı, Nuri Bey'in mesajını nakletti. Ağabey-kardeş, konuyu hemen müzakere ettik. Çünkü, sanayici olabilmek için fırsat kolluyorduk. Aslında, Mavi Çelik Döküm Şirketi denemesi, hüsranla sona ermişti. Bunu, bir ders olarak mütalaa ettik.

Hüseyin'in getirdiği bilgi, beni çok sevindirdi. Konu, istikbâl vaad ediyordu. "Böyle bir yatırım için önayak olalım" dedik.
Kardeşim, daha sonra Kayseri'ye döndü. Orada, Kemal Doğan, Şükrü Çetiner ve Necati Çepken'le durum değerlendirmesi yapmışlar. Düşüncelerini, telefonda benimle paylaştılar. "Pilot bir şirket kuralım" dediler. Olumlu karşıladım. "Laskay" adını verdikleri bir şirket kuruldu.

Yeni şirketimizin ortağı Şükrü Çetiner, Sabancı Ailesi'yle yakın bir dostluk ilişkisi içindeydi. Sabancılar, henüz Adana'dan İstanbul'a taşınmamıştı.

Sanayi Bakam'mn Kayseri'den vermiş olduğu mesaj, Sabancı Ailesi'ne de câzip gelmiş olacak ki, Kayseri'deki Kayserililer'le Adana'daki Kayserili Sabancı Ailesi'nin gücünü birleştirmek için teşebbüse geçildi. Kayseri heyeti, Adana'ya gitti. Bu görüşme sırasında Sakıp Bey, şunları söylemiş:

"Hemşehrilerim; siz de, biz de bir lastik fabrikası kurmak için teşebbüse geçtik. Gelin, güçlerimizi birleştirelim. Biz, lastik işini bilmeyiz. Tekstilciyiz. Madem siz otomotivin içindesiniz, elinizi taşın altına sokıın. Siz, Kayseri Grubu olarak 200 milyon TL'lik bir sermaye yatırımı yapın. Biz de aynı miktarda sermaye ile şirketin kuruluşuna katılalım. 400 milyon TL sermayeli şirketle yola çıkalım. Sonra aramıza finans gruplarını da alırız."

Lastik Fabrikası İçin Sabancılar'la El Sıkıştık

Kayseri Grubu ile Adana Grubu, Çukurova'da el sıkıştı. Daha sonra bu grupların arasına Akbank, Garanti Bankası ve Vakıflar Bankası da dahil edildi.

Lastik fabrikasının konuşulduğu günlerde, Sabancı Grubu'nun CEO'su olan Turgut Bey (Özal), Sakıp Bey'e şunları söylemiş:

"Sakıp Bey, yıllardan beri Adana'da, tekstil sanayii üzerine iş yapıyorsunuz. Şimdi, bir başka sanayi koluna yönelmek üzeresiniz. Yani, otomotiv sanayiine giriyorsunuz. Çukurova'da büyümeniz mümkün değil. Bu işin merkezi, İstanbul'dur."

Turgut Bey'in bu önerisi, Sakıp Bey tarafından benimsenmiş, böylece, Sabancı Holding, kabuğunu kırmış ve Çukurova'dan İstanbul'a taşınma kararı almıştı.

Bu meseleler görüşülürken, Sakıp Bey, kardeşim Hüseyin'e de Turgut Bey'in önerisini nakletmiş ve "Biz İstanbul'a gidiyoruz. Siz de gelin" demişti.

Sakıp Bey'in bu tarihî kararından sonra, Sabancı Holding CEO'su Turgut Bey, makamını Adana'dan İstanbul'a taşıdı. Fındıkh'da, eski Akbank Genel Müdürlüğü yanındaki küçücük bir binada çalışmaya başladı.

Biz de, 1 Aralık 1975'te İstanbul'daki ilk şirketimizi, "Bayraktarlar Motorlu Vasıtalar Ticaret ve Sanayi Anonim Şirketi" adıyla kurduk.

Şirket Yönetim Kurulu'nda, benimle birlikte kardeşim Hüseyin ve oğullarım Fevzi ile Ahmet görev yapmaktaydı. Bu şirket, daha sonra "Bayraktarlar Holding A.Ş." adını alacaktı. Holdingin faaliyet alanları arasında; ithalat, ihracat ve ticaretin yanı sıra, fabrika kurma ve inşaat yapma da bulunuyordu.

Amerikalı Lastikçiler, Kayseri'nin İklimini Beğenmedi

Çatı çatılmıştı ama, uluslararası bir lastik markasının lisansına ihtiyaç vardı. îş, bununla da bitmiyor, fabrika yerinin belirlenmesi gerekiyordu.

Arkadaşlarımız, lastik lisansı için yoğun bir araştırmaya giriştiler. Muhtelif ülkeleri ziyaret ettiler. Bu arada, ben de Continental lastikleri yetkilileriyle görüşmelerde bulunmak üzere Almanya'ya gittim. O yıllarda, Necati Çepken'in yeğeni, Almanya'daki Ford fabrikasında çalışıyordu. Kendisi, bize bu araştırmamız sırasında yardımcı oldu.

Amerikalıların ünlü General Tires firmasından, Kayseri'ye mühendisler geldi. Çevre araştırması yaptılar. Sonuçta, Kayseri'yi, böyle bir fabrikanın kurulması için uygun bulmadılar. Gerekçelerini de, "Kayseri'nin iklim şartları müsait değil" şeklinde açıkladılar.

Zamana karşı yarışılıyordu. Böyle bir teşebbüste, öncelik bir başka gruba kaptırılırsa, çok üzülecektik. Sakıp Bey de işi ciddiye aldı. Bu arada Sabancı Grubu'nun CEO'su olan Turgut Özal ve kardeşim Hüseyin Bayraktar, lastik lisansı aramak için birlikte Amerika'ya gittiler. Sonuçta; BF Goodrich firmasıyla, lisans anlaşması yapıldı.

BF Goodrich yetkilileri de fabrikanın Kayseri'de kurulmasını istemiyorlardı. Onların gerekçeleri ise, farklıydı.
Ticarî düşünüyorlardı. Fabrikanın, deniz yoluna yakın olmasını, önşart olarak ileri sürmekteydiler. Amerikalıların bu şartlarına karşı yapabilecek bir itirazımız yoktu. Kabullendik, Marmara Havzası'nda yer aramaya başladık.

Biz, lastik fabrikası kurmak için gecemizi gündüzümüze katıyorduk. Çünkü memleket, lastik kıtlığından çok büyük sıkıntı çekiyordu. Kara taşımacılığı bir çıkmaz sokağın içine girmişti. Lastik karaborsası hortlamış, ithalat yapmak isteyenler, Ticaret Bakanlığında kuyruğa girmişti. O dönemde, önce Ticaret Bakanlığı Müsteşarı, ardından da Ticaret Bakanı olan Sayın Dr. Agâh Oktay Güner, bu sıkıntının giderilebilmesi için olağanüstü çaba harcadı. Kaliteli lastik ithalatı başvurusu yapan tüm şirketlere, hiç bekletmeden, ithal lisansı verdi. Bir süre sonra, piyasa nefes almaya başladı.

Lastik sıkıntısının had safhada olduğu dönemde, "Lisa" isminde pilot bir şirket kurduk. Şirketin Yönetim Kurulu Başkanlığına kardeşim Hüseyin Bayraktar getirildi. Yönetim Kurulu'nda Sakıp Sabancı, Haşan Güleşçi, Medenî Berk ve Cabir Selek'le birlikte görev aldık. Lisa Şirketi, Ticaret Bakanlığından aldığı tahsisle derhal lastik ithalatına girişti ve piyasayı rahatlattı. Lastik bayiliği verdiğimiz kişi ve şirketler, daha sonra yerli imalatını yapacağımız "Lassa" lastiklerinin bayii olacaklardı.

Yoğun İş Temposu, Beni Tansiyon Hastası Yaptı

1975 yılından itibaren işlerim çok yoğunlaştı. Zamana karşı yarışmaya başladım. İş yoğunluğu, beraberinde büyük bir yorgunluk getirdi. Kendimi, hiç iyi hissetmiyordum. Halsizdim ama, işin peşini de bırakmıyordum.

Amerikan Hastanesi'ne gittim. O yıllarda adından sıkça söz edilen ünlü kardiyolog Dr. Faruk Turnaoğlu'na muayene oldum. Faruk Bey, sıkı bir muayeneden geçirdi. Sonra, karşısına oturttu ve teşhisini yüzüme karşı okumaya başladı:

"İzzet Bey, maalesef tansiyon hastasısınız. işinizi, yarı yarıya azaltacaksınız. Hemen, kilo vereceksiniz. Kalbinizin üzerindeki yükü, kademeli olarak kaldıracaksınız. Bu yetmez; her gün bir saat koşacaksınız!.."

Dr. Turnaoğlu'nun odasından çıkarken, tepemden bir kazan kaynar su dökülmüş gibiydi. Aslında, konulan teşhis, sürpriz değildi. Vücudum,

birkaç yıldan beri alarm veriyordu. Sağlık sorunlarım dayanılmaz hâl alınca, doktora gitmek mecburiyetinde kalmıştım.

Dr. Turnaoğlu'nun tavsiyelerini tutmaktan başka bir seçeneğim yoktu. Muayeneden bir gün sonra, sabahın 5'inde günü karşıladım ve Ataköy'de koşmaya başladım. Bu, aylarca, hatta yıllarca sürecekti.

Ataköy sokaklarında ve sahilinde koşarken, etrafta bir Allah'ın kulu yoktu. Zaman zaman yeşillikler arasında koşuyor, zaman zaman da Marmara Denizi'nin getirdiği iyotlu havayı soluyarak, sağlığıma yeniden kavuşmaya çalışıyordum.

Şafakla birlikte kendimi dışarı attığım bir gün, yoldan geçen bir kişiyle karşılaştım. Kendisini, ilk defa görüyordum. Herhalde yan yana gidiyormuşuz ki, bir anda kolumdan tuttu, "Beyefendi, seni her sabah bu saatlerde koşarken görüyorum. Derdin nedir?" dedi. Bu meçhul yolcuya "Tansiyon hastasıyım. Doktorun tavsiyesi üzerine koşu yapıyorum" cevabını verdim. O yolcu, benim gibi spor yapan bir kişi değildi. Ayaküstü sohbetimiz sırasında, erkenden dükkanını açmaya giden bir esnaf olduğunu öğrendim.

Dr. Faruk Bey, "îş temponu yarı yarıya düşüreceksin" demişti. Ama ne mümkün... Şirketin işleri, tamamen üzerimde kalmıştı. Çünkü, kardeşim Hüseyin, hatıralarımın ilerleyen bölümlerinde anlatacağım yeni bir meşgaleye kendisini kaptırmıştı.

Tansiyon problemi yaşadığım dönemde, küçük oğlumuz Ahmet öğrenimini Amerika'da sürdürmekteydi. Biz de eşimle birlikte her yıl 15 Mayıs'ta, okul tatil olmadan Ahmet'in yanına gider, Acron şehrinde kırk gün kalırdık. Bu seyahatim sırasında, yeni bir koşu parkuru keşfetmiştim. Bu parkur, Acron Üniversitesi kampüsünün hemen yanındaydı. Zemini çok güzel bir parkurdu. Orada her sabah, Amerikan vatandaşı zencilerle koşardık. Zaten, onların hayatı hep koşmakla geçerdi. Zencilere ayak uydurmak mümkün değildi ama, koşu tarzlarını gördükçe imreniyor ve onları taklit etmeye çalışıyordum.

Zaman içinde sağlık sorunlarını çok ciddiye aldım. Hiç fasıla vermeden koşularımı sürdürdüm. Bir müddet sonra tartıldım ki, 65 kiloya kadar düşmüşüm. Dr. Turnaoğlu'nun tavsiyesine harfiyen uydum, böylelikle kalbimin yükü de hafiflemiş oldu.

Orhan Alpan'ın Hep Kulaklarını Çınlatırız

Hâtıralarımın bu bölümünde, yeni evimizi, işyerimizi ve evlâtlarımızın yurtdışında tahsil hayatını anlatmaya çalıştım. Onları anlatırken,

değerli dostumuz Orhan Alpan'dan da bir nebze söz ettim. Orhan Bey'le ilgili anılarımı, biraz daha açmak istiyorum.

Orhan Alpan, bizde çalışmaya başladıktan sonra, benim Almanya'ya yaptığım seyahatlerde, hep yol arkadaşım olmuştu. Kendisi, bana, hem Almancası ile destek veriyor, hem de bu ülkeyi avucunun içi gibi bildiği için, rehberlik de ediyordu.

"Bütün yollar Roma'dan geçer" derler ya, bizim yolumuz ise Orhan Bey'le seyahatimiz sırasında hep Frankfurt'tan geçerdi. İstanbul'dan uçakla Frankfurt Havaalanı'na ulaştıktan sonra, hemen çevredeki Raunheim kasabasına gider, orada adeta abonesi olduğumuz otele yerleşirdik. Otel, evimiz gibiydi. O kadar ki, bu otelin bir anahtarı da bizdeydi.

Frankfurt çevresinde yedek parça temin edeceğimiz tüm fabrikaları gezer, dolaşır, sonra otelimize gelir, yorgunluk çıkarırdık. Neredeyse her köşesini bildiğimiz otelde, kahvaltımızı kendimizin hazırladığı da olurdu.

Orhan Alpan, eşiyle birlikte uzun süre Almanya'da çalıştıktan sonra, birikimleriyle İstanbul'un Avcılar semtinde kendileri için bir villa yaptırmış. Hayatlarını o villada sürdürüyorlardı. Güzel de iki kızı vardı. Bir sohbetimiz sırasında, Orhan Bey, "Kızları Hans'a vermemek için Türkiye'ye geldim" demişti. Aradan yıllar geçti, 1978-79'da, Ecevit iktidarı döneminde Türkiye döviz darboğazına girince, Orhan Bey'in Alman asıllı eşi paniğe kapıldı, ardından da "Döviz bulamazsak, ben ülkeme nasıl giderim?" dedi. Bir de öğrendik ki, Alpan Ailesi, Almanya'ya taşınıyor.

Gel zaman git zaman, Orhan Alpan'la Frankfurt'ta karşılaştım. Eşini ve çocuklarını sordum. "Kızlar evlendi mi?" dedim, "Evet" cevabını verdi. Damadın ismini sordum, "Hans" dedi...

Fransızlar'dan, Ortak Fabrika Kurma Teklifi Aldık

Almanya seyahatimlerim sırasında, Orhan Alpan imdadıma yetişiyordu. Çünkü Almanya'yı avucunun içi gibi bilirdi. Onun da ötesinde, Almanca sanki ana diliydi.

Renault ile birlikte, iş hayatımıza Fransa da dahil oldu. Ancak, bu milletin dili şiir gibiydi ama, çok zordu. Yakın çevremizde de Orhan Alpan gibi dil bilen kimsem yoktu. Bu defa ufukta, Paris görünüyordu. Haydi hayırlısı, dedik.

Paris anılarımızı anlatmadan önce, Türk sanayiine bu yolu açan

gelişmelere göz atmak istiyorum.

Adı yerli, patenti yabancı olan ilk otomobillerin üretimi, 1971'den itibaren Bursa'da başlamıştı. Bilindiği gibi bunlar, îtalyanlar'ın ünlü Fiat otomobillerinin Türkiye versiyonu olan Murat 124'ler ve Fransızlar'ın millî otomobilleri Renault'lardı. Bursa'da Renault'nun "12" modeli üretilecekti. Bizim asıl işimiz ise, yedek parça ticaretiydi. Hâl böyle olunca, Türkiye piyasasına henüz çıkmış olan bu iki yeni marka otomobil için yedek parça temini konusunda bir arayışa girdik.

Söz konusu otomobillere yedek parça temin edilecek başlıca adresler Fransa ve İtalya'ydı. Renault 12 için İtalya'dan yoğun miktarda Cibie markalı far ithal ediyorduk. Far piyasasının hareketlendiği bir dönemde, Cibie firmasından sevindirici bir teklif aldık. Fransızlar, Türkiye'de bir far fabrikası kurmak istediklerini ifade ettiler.

Şans kapıları peş peşe açılır gibi oldu. O günlerde Renault firması da Türkiye'deki bayilerini Paris'e davet etti. Biz de Kayseri bayii olduğumuz için, davetliler arasındaydık. Genel müdürümüz Necati Çepken'le birlikte davete katıldık. Paris'e gittik, Sheraton Oteli'ne yerleştik. Bir taşla iki kuş vurmak istiyordum. Hem Renault tesislerini gezecek, hem de Cibie firması yetkilileriyle görüşecektik.

Cibie firmasının pazarlama müdürlerinden Monsieur Danuks'u telefonla aradık. Tarzanca konuşuyorduk. Kendisini otele davet ettik. Monsieur Danuks, "Benim oraya gelmem iki saatimi alır. Siz metroyu kullanırsanız, şirkete yarım saatte ulaşırsınız" dedi. Necati Çepken'i de beraberimde götürmek istedim. Ancak Necati Bey, "Ben Fransızca bilmiyorum. Dolayısıyla gelmemin bir anlamı olmaz" cevabını verdi.

İş, başa düştü. Paris Metrosunu kullanarak, tek başıma Cibie firmasına gidecektim. Monsieur Danuks'un tarifi üzerine metroyla birkaç aktarma yaptıktan sonra Cibie firmasının yakınına ulaştım, istasyon merdivenlerinden yeryüzüne çıktığımda karşımda Monsieur Danuks'u buldum. Ben Fransızca bilmiyordum, kendisi de Türkçe... El-kol işaretleri ve kuş diliyle anlaşmaya çalıştık. Makamına ulaştık. Türkçe bilen bir Fransızı çağırdı, sohbetimiz başladı.

Monsieur Danuks'a önce, metroyu nasıl kullandığımı ayrıntılı bir şekilde anlattım. Şaka değil, Paris Metrosu, gazetelerde yayınlanan çengel bulmaca gibi. Çözebilene aşk olsun. Monsieur Danuks'un telefonda yazdırdığı güzergah tarifini aynen uyguladım ve

hedefime ulaştım.

Fransız dostum, beni dikkatlice dinledikten sonra, “Bravo” dedi. Fransız’dan “Bravo” sözünü işitince, “Demek ki bu kelimeyi Fransızlar’dan almışız” değerlendirmesi yaptım.

Monsieur Danuks’la görüşürken bir ara kapı açıldı, kendinden emin bir kişi içeri girdi, Fransızca “Bonjour” dedi, benimle hararetli bir şekilde tokalaştı. Bu kişi, firmanın patronu Monsieur Cibie’den başkası değildi.

Doğrusu, benimle çok ilgilendiler. “Hadi yemeğe gidelim” dediler. Yemekte de konuştuk. Görüşmemiz olumlu geçmişti. Yemekten sonra, beni, çıkışında karşıladıkları metro istasyonuna bıraktılar.

Paris Metrosunu kullanırken, bu defa kendimden daha emindim. Aktarma yaparken, hiç şaşkınlık içinde değildim. Birkaç istasyon değiştirdikten sonra, kolaylıkla Sheraton Oteli’ne ulaştım.

Paris’teki Toplantıda Üç Dille İletişim Kurduk

Paris seyahatinden güzel izlenimlerle döndüm. Hem Renault’nun Fransa’daki üretim ve pazarlaması hakkında bilgi sahibi olmuş, hem de Cibie firmasının sahip ve yöneticileriyle yeni bir proje üzerinde mutabakat sağlamıştık.

Çok değil, aradan birkaç ay geçtikten sonra, Fransa’dan ikinci bir görüşme daveti aldım. Oğlum Ahmet, o sıralarda Almanya’daki Goethe Enstitüsü’nde Almanca öğrenmekle meşguldü. Onu da Paris’e yönlendirdim. Ahmet’le, Orly Havaalanı’nda buluştuk. Hilton Oteli’nde konaklayacaktık.

Cibie firması yetkilileriyle toplantımız, seyahatimizin ikinci günü gerçekleşti. Geldiler, bizi otomobille otelden aldılar. Cibie firmasına ulaştık. Hemen toplantı odasına geçtik. Ahmet, tercümanlığımı yapacaktı.

Fransız dostlarımız, konuşmaya ve Türkiye’de kurulmasını düşündükleri far fabrikası hakkındaki önerilerini sıralamaya başladılar. Tabii, Fransızca konuşuyorlardı. Toplantı salonunda bulunan bir kişinin bu konuşmaları Almanca’ya, Ahmet’in de bana Almanca’dan Türkçe’ye çevirmesi gerekiyordu.

Toplantı başlarken, yine kısa süreli bir tercüman sorunu yaşandı. Firmadaki Almanca bilen görevli, başka bir toplantıdaymış. Allah’tan, Monsieur Andrea Blanc’ın sekreteri Almanca biliyormuş.

Sekreter hanım imdadımıza yetişti ve müzakere sorunsuz devam etti.

Havada, Fransızca, Almanca ve Türkçe kelimeler uçuşuyordu. Toplantının orta yerinde patron Monsieur Cibie, salona girdi. Konuşmalarımızı görünce, gülmeye başladı. Ahmet, Almanca tercümanlık yapan sekreter hanımla çok iyi iletişim kurmuştu.

Monsieur Cibie, Ahmet'in lisan performansını görünce, onu güzel sözlerle onurlandırdı ve tam dört saat devam eden müzakereden sonra "Bravo" demeyi de ihmal etmedi.

Fransızlar, hem konuşkan, hem nüktedan, hem de çok misafirperver... Müzakereleri ciddi bir şekilde yürütüyorlar. Ardından da konuklarını zengin sofralarda ağırlıyorlar. Bildiğiniz gibi biz, sofrayı meyve tabağı ile kapatırken, onlar peynir tabağıyla sonlandırıyorlar. Peynirimizi yiyip, kahvemizi içtikten sonra Fransız dostlarla vedalaştık.

Monsieur Blanc'ın tahsis ettiği otomobille otelimize ulaştık. Ertesi gün baba-oğul yine Orly Havaalam'na gittik, orada vedalaştık. Ben, "Ver elini İstanbul" derken, oğlum Ahmet "Aufvviedersehen Vater" (Hoşçakal baba) diyordu.

Monsieur Blanc, Bursa'yı, İspanya'ya Benzetti

Fransızlar'ın Türkiye'de far imalatı için yapmayı düşündükleri yatırım projesi rayına girmişti. Paris'te yaptığımız iki toplantıdan sonra üçüncüsü için İstanbul'u seçtik. Cibie'nın yöneticisi Monsieur Blanc, bir süre sonra İstanbul'a geldi. Kendisiyle çok ayrıntılı görüşmelerimiz oldu.

Konuğumuzu daha sonra Bursa'ya götürdüm. OYAK tarafından kurulan Renault otomobil fabrikasını kendisine Uludağ'dan kuşbakışı gösterdim. Çevreden çok etkilenmişti. İzlenimlerini sordum, "On yıl önceki İspanya'ya benziyor. Tabiatın arasından, sanayi bacaları yükseliyor" dedi.

Far fabrikası için Fransızlarla lisans anlaşması yaptık. Kuracağımız şirketin yüzde 80 hissesi bize, yüzde 20'si de Fransızlar'a ait olacaktı. O yıllarda, Adalet Partisi, Millî Selamet Partisi, Milliyetçi Hareket Partisi ve Güven Partisi'nden oluşan I. Milliyetçi Cephe Hükümeti işbaşındaydı. Başbakanlığı Süleyman Bey (Demirel) yürütüyordu. Sanayi Bakanlığı ise, MSP'deydi.

Yatırım dosyamızı hazırladık, Sanayi Bakanlığı'na başvurduk. Ancak başvurumuz, Bakanlıktan geri döndü. Yani, Fransızlar'ın ortak olması

için izin çıkmadı. Oysa biz, yatırım lisansımızı almıştık. Şimdi düşünüyorum da, Fransızlar'a verilecek yüzde 20 hisse, iyi ki kabul edilmemiş. Bu durum karşısında, geri dönecek halimiz yoktu. Bu yatırımı tek başına yapmak için kolları sıvadık.

Öncelikli işimiz, fabrika alanı için arsa temini idi. Bursa ve çevresinde arsa aramaya başladık. Organize Sanayi Bölgesi'ndeki bütün arsalar dağıtılmıştı. Bize, "Yeni arsalar için bekleyin" dediler. Bizim ise, beklemeye tahammülümüz yoktu. Arayışlarımızın sonunda, Bursa şehrinin o uçsuz bucaksız ovasında, bir arsa bulduk. Ancak Ziraat Müdürlüğü, "Bursa ovasında, fabrika kuramazsınız" dedi.

İşi gücü bırakmış, arsa bulmak için seferber olmuştuk. Necati Çepken, Kayseri'den İstanbul'a geldikçe, birlikte Bursa çevresinde arsa aramayı sürdürüyorduk. Nihayet, Orhangazi Yolu üzerinde 10 bin m2'lik bir arsa bulduk. Yeri çok güzeldi. Mahallî belediye yöneticileriyle de görüştük. Fransızlar'ı davet ettik. Geldiler, arsayı tetkik ettiler, ardından da hemen "Çevrede itfaiye var mı?" diye sordular.

Bakar mısınız, biz ne düşünüyoruz, onlar ne düşünüyor?.. Biz, sanayileşmenin henüz başındayız, onlar ise neredeyse sonuna yaklaşmışlar. Fabrika kurarken, her şeyi hesap ediyorlar, "önce güvenlik" diyorlar. Hem can, hem mal güvenliği...

Fransızlar'ın bu titizliği karşısında, doğrusu çok şaşırdık. Çünkü bu gibi konuları hiç düşünmemiştik. Necati Çepken'le birlikte Orhangazi Belediyesi'ne gittik, "İtfaiye teşkilatınız var mı?" diye sorduk. Belediye yetkilileri bize, "Nuh Nebi'den kalma..." derler ya, 1939 model bir itfaiye aracı gösterdiler. Fransızlar o aracı gördü, bölgenin güvenlik meselesini araştırdı, soruşturdu. Sonra da karar verdi:

"Orhangazi'de fabrika kuramazsınız."

Bu işe başlarken, her ihtimali düşünüp, Bursa Organize Sanayi Bölgesi Yönetimi'ne yazılı bir başvuruda da bulunmuştuk. Biz, Orhangazi ile uğraşırken, Bursa Organize Sanayi Bölgesi'nde yeni bir parselasyon yapılmış ve arsalar üretilmiş. Bu duruma çok sevindik. Hiç vakit kaybetmeden, 28 dönümlük bir arsayı satın aldık. Artık, önümüz açılmıştı. O koskoca arsaya, gönlümüzce bir fabrika kuracaktık.

"Farba" Markası, Gelik Lokantası'nda Doğdu

Fabrikayı kuruyoruz. Peki bu fabrikanın adı ne olacak? Onun da bir hikâyesi var.

Fransızlar'ı İstanbul'da ağırlarken, Ataköy'deki ünlü Gelik Lokantası'na götürmüştüm. Yemek sırasında, kuracağımız fabrikanın ismi için arayışa geçtik. Anladığım kadarıyla, Monsieur Andrea Blanc, bu konuda deneyimliydi. Bana, "Monsieur Bayraktar, eline bir kağıt-kalem al ve lütfen yaz" dedi. Konuğumu dikkatlice dinledim. Önce "far" yazmamı istedi. Çünkü hem Türkçe'de, hem Fransızca'da far ortak kelimeydi. Farı yazdım. Sıra devamına geldi. Monsieur Blanc, sözünü şöyle tamamladı: "Monsieur Bayraktar, şimdi de 'ba' ekle. Yani Bayraktar'ın 'ba'sı."

Evet, fabrikamızın adını Gelik Lokantası'nda koyduk. "Far" ile "ba" birleşti ve "Farba" oldu.

* * * * * * *

Bir yandan Farba'nın Bursa'daki fabrikasını kurarken, bir yandan da İstanbul'da far üretimine geçtik. Bu üretim için Florya'da 1500 m2'lik bir atölye binası bulduk. Bu binanın sahipleriyle iki yıllık bir anlaşma yaptık. Florya'daki imalatımız, aslında montajdan ibaretti. Montaj atölyesindeki makineleri Fransa'dan ithal ettik. Türkiye'de imal edilebilecek parçaları da muhtelif atölye ve fabrikalarda yaptırdık. Tesisin başına da, İbrahim Bey isimli Kayserili bir mühendisi getirdik. Bu hemşehrimiz, çok becerikliydi. Güzel Fransızca biliyordu. Lisanı sayesinde, Fransızlar'la da uyum içinde çalışmaktaydı.

İbrahim Bey, istediğimiz vasıflara sahipti. Kendisiyle, Bursa'da da çalışmayı arzu ediyorduk, fakat bu arzumuz gerçekleşmedi. Çünkü

İbrahim Bey, hem yabancı dili, hem de meslekî bilgisiyle öğrencilere özel ders veriyor ve güzel para kazanıyordu. Aslında ailesi, bu hemşehrimizin belli başlı bir firmada ve iyi bir konumda görev almasını istemekteydi. Ancak, kendisi, İstanbul'daki kazancıyla yetindi. Bursa'da, yeni bir iş düzeni kurmayı arzu etmedi. Dolayısıyla, yollarımız ayrıldı.

Farba'nın Florya tesislerinde montajını yaptığımız ürünleri piyasaya vermeye başladık. Bu ürünler, özellikle Ford, Chrysler ve Renault 12 otomobillerine uygun farlardı.

Her şey plânlandığı gibi gidiyordu. Bursa'da kurulmakta olan fabrikamızın müdürlüğünü üstlenen Ferit Karslıoğlu ile sık sık Fransa'ya gidiyor, yabancı ortaklarımızla koordineli bir şekilde çalışıyorduk.

Florya tesislerinin başındaki hemşehrimiz İbrahim Bey gibi, fabrika

müdürümüz Ferit Bey de, ihtisas alanında uzman kişiydi. Ferit Karslıoğlu, öğrenimini İngiltere'de yapmış, Chrysler'in kamyon fabrikasında görev almış, deneyimli bir mühendisti.

Biz, yurtdışına bağımlı bir fabrika kuruyorduk ama, ülkede döviz sıkıntısı had safhadaydı. Fransa'ya her gidişimizde, oradaki mühendislerden yeni şeyler öğreniyor, fabrikaya yerleştireceğimiz pres ile plastik ve enjeksiyon makinelerinin marka ve plânlarını alıyorduk.

Farba'nın makine ve akşamını büyük ölçüde Cibie firmasından temin ettik. Döviz tahsis problemini aşmak için, Eximbank imkanlarından istifade ettik. Türkiye Eximbank'ı ile Fransa Eximbank'ı kendi aralarında anlaştılar, biz cihazların parasını peşin ödedik, onlar da zaman içinde mahsuplaştılar. Bu alışveriş sırasında Sanayi Kalkınma Bankası'yla da çalıştık. Fransız malı 4 adet presle, bir o kadar Alman malı presi, bu banka kanalıyla ithal ettik.

Hiç unutmuyorum, Almanlar'ın ünlü Müller marka preslerini alacaktık. Bu iş için Almanya'ya gittik. Fabrikanın satış müdürü bize çok yardımcı oldu. O tarihte genç bir genel müdür görev yapıyordu.

Ancak, tecrübesizdi. Ticaret müdürü, bize fabrikanın emekli genel müdürünü buldu. Onun deneyimlerinden istifade ettik ve Alman presleri alıp, Bursa'ya naklini sağladık.

Tabii, her şey yabancı menşeli değildi. Türkiye yeni yeni sanayileşiyordu ama, işimize yarayacak bazı makineleri de yerli olarak temin etmek mümkündü. Nitekim, Farba'ya yerli presler de aldık. Ayrıca, "far tası" dediğimiz, farın metal bölümünü de ülkemizde yaptırdık.

Farba'nın Açılışını, Cumhurbaşkanı Vekili Çağlayangil Yaptı

Bursa Organize Sanayi Bölgesi'ndeki fabrika inşaatı başımızı çok ağrıttı. Müteahhit iyi niyetliydi, ancak yetersizdi. Prefabrik binanın çatı panellerinde problemler çıktı. Müteahhitin, bu tür işi ilk defa yaptığını sonradan fark ettik, ama iş işten geçmişti.

Fabrikamız, 1979 yılının sonunda tamamlandı ve üretim yapabilecek hale geldi.

Farba için resmî bir açılış töreni düşünüyorduk. 1979 yılının sonunda Ecevit'in azınlık hükümeti bir ara seçim sonrası bitmiş, yerine AP Genel Başkanı Süleyman Demirel'in kurduğu yeni hükümet gelmişti.

Süleyman Bey, Türkiye'nin siyaset ve iktisat tarihinde önemli bir kilometretaşı olan 24 Ocak 1980 Kararları'nı bu dönemde alacaktı.

Türkiye'nin 6. Cumhurbaşkanı Fahri Korutürk'ün yedi yıllık görevi süresi de 6 Nisan 1980'de tamamlandı. Ancak, TBMM, 7. Cumhurbaşkanını bir türlü seçemiyordu. Cumhuriyet Senatosu Başkanı İhsan Sabri Çağlayangil de, anayasa gereğince "Cumhurbaşkanı Vekili" görevini üstlenmişti.

Dostumuz, hemşehrimiz, milletvekilimiz ve Adalet Partisi'nin Genel Başkan Yardımcısı Kemal Doğan, Farba Fabrikası'nın resmî açılışı için devreye girdi ve İhsan Sabri Bey'i, bu tarihî günümüze davet etti. Cumhurbaşkanı Vekilimiz, davete icabet etti. Açılış törenimize

İhsan Sabri Bey'in yanı sıra, yüksek bürokratlar, yerli ve yabancı seçkin davetliler, dostlarımız ve Bursa halkı katıldı.

Fabrikamızın açılışı münasebetiyle, Bursa'nın tarihî Çelik Palas Oteli'nde de Cumhurbaşkanı Vekili onuruna bir akşam yemeği verdik. O tarihî günü hiç unutamıyorum. Bu vesile ile rahmetli İhsan Sabri Çağlayangil'i minnetle ve şükranla yâd ederken, değerli dostum Kemal Doğan Beyefendi'ye de sağlıklar, afiyetler diliyorum.

24 Ocak Kararlan, Bizi İhracatçılığa Yöneltti

Fabrikamız açılmış, üretim başlamıştı. Türk ekonomisi de yeni bir ufka doğru gidiyordu. 24 Ocak Kararları'nı, Başbakanlık Müsteşarı ve Devlet Plânlama Teşkilâtı Müsteşar Vekili merhum Turgut Özal uygulamaktaydı.

Ekonomik istikrar Tedbirleri'yle birlikte, diyebilirim ki, Türk ekonomisi kimlik değiştirdi, ihracat teşvik edildi. O dönemde, yeni bir işadamı tipi doğdu. Bunlar, ülke ülke dolaşacak olan genç ihracatçılardı. Ben de elime çantamı alıp, Farba'nın imal ettiği farları komşu ülkelere satabilmek için diyar diyar dolaştım, ilerleyen sayfalarda ayrıntısını anlatacağım bu yoğun çalışmamız sırasında, önce komşu ülkelere gittim. İran ve İsrail'in kapısını çaldım; ardından da Kuzey Afrika'ya kadar ulaştım. Mısır ve Tunus piyasasına girdim. Farba'yı, 1985 yılında, 5-6 milyon dolar ihracat yapar konuma ulaştırdım.

Serbest piyasa ekonomisi, ticaret erbabının ayaklarındaki prangayı çözmüş, onları yurtdışında koşuya sevk etmişti. Türk Parasını Koruma Kanunu rafa kaldırılmıştı. İç pazar canlanmış, sanayicilik teşvik edilmişti.

Evet, sanayici olmuştuk ama, aslî işimizi de ihmal etmemiştik. Özellikle perakende Mercedes otomobil parçası ticaretimiz, olanca hızıyla devam ediyordu. İstanbul'un Topkapı ve Kadıköy semtleriyle, Ankara'nın Yeni Sanayi Çarşısı'nda yedek parça dükkanları açtık. Nakit ihtiyaçlarımızı, perakende satışlardan karşılamaya başladık. Bu sayede, akreditif ve gümrük işlemlerini aksatmadan yürüttük.

Cibie Genel Müdürü'yle Fuarda Ağız Kavgasına Tutuştuk

Fransız Cibie Şirkcti'nin lisansı ile Bursa'daki Farba Fabrikası'nda far üretimine geçtik, işlerimiz yolundaydı. Fransızlar'la da uyum içinde alışverişimizi sürdürüyorduk. Tabii, alışveriş derken, şunu anlatmak istiyorum. Biz, far üretirken, aynı zamanda Cibie firmasından hammadde de temin etmekteydik.

Bursa'da ürettiğimiz bu farların pazarlanmasmı sadece Türkiye ile sınırlı tutmak istemiyorduk. Bu amaçla, Almanya'nın Frankfurt şehrinde bir pazarlama şirketi kurmuştuk. Pazar hedeflerimiz arasında İsrail de vardı. Ancak Araplar, İsrail'e mal satan firmaları kara listeye alıyordu. Bunu önlemek için, Almanya'daki firmamız üzerinden İsrail'e Peugeot 504 otomobillerinin farlarından sattık.

Cibie'nin genel müdürü Monsieur Andrea Blanc, İsrail'e yaptığı bir iş seyahati sırasında bayilerinden birisine uğramış, orada bizim farları görmüş. Monsieur Blanc, Cibie bayii ile görüşürken, İsrailli tüccarın tepkisiyle karşılaşmış. Yahudi tüccar, Blanc'a, "Biz, Peugeot 504'ün farlarını Almanya'dan daha ucuza temin ediyoruz" demiş, işte bu gergin görüşmeden sonra, Monsieur Blanc'ın içine bir kurt düşmüş.

Gel zaman git zaman, Monsieur Blanc'la Frankfurt'taki Otomotiv Yedek Parça Fuarı'nda karşılaştık. "Automechanika" adındaki bu fuarı gezerken karşımıza çıkan Monsieur Blanc'ın, o eski, sevecen halinden eser yoktu. Sert bir ifadeyle, "Ben de sizinle görüşmek istiyordum" dedi. Kendisine, "Buyurunuz" cevabını verdim. Blanc, fuar alanında sesini yükseltti ve bağırmaya başladı:

"Monsieur Bayraktar, siz İsrail'e nasıl far satabilirsiniz!.."

Yanımda, oğlum Ahmet de vardı. Monsieur Blanc'ın tavrına şaşırdım, orta yerde bağırıp çağırmasına mani olmak için kendisini kafeteryaya davet ettim.

Monsieur Blanc, çok hiddetliydi. Kafeteryaya giderken dahi aynı tavrını sürdürüyordu. Çevredeki fuar ziyaretçileri de

dikkatli bakışlarla bizi izlemekteydi.

Kafeteryaya ulaştık. Bir masaya oturduk. Monsieur Blanc'ın ilk sözü, "Sizinle yaptığım lisans anlaşmasını iptal edeceğim" oldu. "Niçin?" diye sordum. "Bizden izinsiz, İsrail'e mal satmışsınız" cevabını verdi. Ben de kendisine aynen şunları söyledim:

"Biz sadece İtalya, İspanya ve Fransa'ya mal satamayız. Çünkü, bu ülkelerde sizin fabrikalarınız var. Hatırlayın, lisans anlaşmamızda da bu şarta yer verilmişti. Onun dışında her ülkeye mal satabiliriz."

Monsieur Blanc, beni dinlerken, adeta saldıracakmış gibi bakıyordu. "Niçin ucuza mal satıyorsunuz?" diye beni sorguluyor, ardından da "Lisansı iptal edeceğim" tehdidini, her cümlesinin sonuna ekliyordu. Almanya'daki kafeteryada sürdürdüğümüz tartışma, bitecek gibi değildi. Kendisine, az ve öz şu cevabı verdim:

"Monsieur Blanc, ne yaparsan yap!.."

Küresel Dünyaya, Gerba Firması ile Adım Attık

Almanya'daki bir fuar alanında Fransızlar'la yaşadığımız bu kavganın kaynağı, "Gerba" isimli şirketimizin, uluslararası piyasada yapmış olduğu bir ticaretti.

Şimdi sıra geldi, Gerba firmasının kuruluş hikâyesine...

Bursa'da, 1980 yılında faaliyete geçen far fabrikamız Farba'nın yaşayabilmesi için sürekli hammadde ve yedek parçaya ihtiyaç vardı. O dönemde, döviz kıtlığı nedeniyle, akreditif açamıyorduk. Akreditif açılmadığı için, dışarıdan beklediğimiz ihtiyaç maddelerini de ithal edememekteydik. Düşündük, taşındık; Batı Almanya'nın Frankfurt kentinde bu işleri yapacak bir şirket kurmaya karar verdik. Adını da "Gerba" koyduk. Yurtdışındaki bu ilk şirketimizin adı, "Germany Bayraktar"ın ilk hecelerinden kaynaklanıyordu.

Frankfurt, Kaiserstrasse 41 numarada, Akbank Frankfurt temsilciliğinin olduğu binada, bu yeni şirketimize bir büro yeri bulduk. Bu büroda, daha önce Sabancılar'ın Exsa firması faaliyet gösteriyordu.

Şevket Sabancı da, bu firmanın başındaydı. Daire, kendilerine dar geldiği için çıktılar. Biz de ofis yeri ararken, bulduğumuz bu daireyi sahibinden kiraladık.

Yakın zamana kadar, Türkler'in yurtdışında firma kurması da, başlı

başına bir meseleydi. Böyle bir işe girişirken, öncelikle Bakanlar Kurulu'ndan izin alma zorunluluğu vardı. Söz konusu izni alabilmek için Ankara'ya başvurumuzu yaptık. Müracaat yazımızda, Almanya'da 150 bin Mark sermayeli bir dış ticaret şirketi kuracağımızı beyan ettik. Beklediğimiz karar, Dış Ticaret Müsteşarlığımın müsaadesiyle çıktı, biz de yurtdışına açıldık.

Türkiye'de döviz darboğazı yaşanırken, özellikle Farba fabrikasının hayatiyetini devam ettirebilmek için, Gerba firmasını kurma kararımızın ne kadar isabetli olduğunu zaman içinde görecektik. Bu firma sayesinde, özellikle Ortadoğu ve Kuzey Afrika ülkelerine hatırı sayılır ihracat yaptık.

İsrail'le alışverişimizi Almanya'daki şirketimiz üzerinden yürüttüğümüz için, Arap ülkeleri bunun farkında değildi. Daha önce de ifade ettiğim gibi, eğer fark etmiş olsalardı, bizim tüm mamûllerimize, ithalat ambargosu koyarlardı.

Adeta hülle yaparcasına Batı Almanya üzerinden İsrail'e gönderdiğimiz Farba ürünleri, Fransız Cibie firmasının yetkilileri tarafından fark edilince, kızılca kıyamet kopmuş; biz, Arapların problem çıkarmasına karşı tedbir alırken, önümüze beklenmedik bir Fransa sorunu çıkmıştı.

Humeyni'den Kaçan İranlılar'la Güzel İş Yaptık

Bir yandan Farba ürünlerimizi çeşitli ülkelere pazarlarken, bir yandan da Avrupa ülkelerinden temin ettiğimiz otomobil yedek parçalarını İran'a satarak, güzel para kazandık. Bu komşu ülkedeki müşterilerimiz ise, Humeyni rejiminden Avrupa'ya kaçan, Şah dönemi zenginleriydi. Nakdî servetlerini de Avrupa bankalarına taşıyan İranlılar'la alışverişimizi, peşin parayla yapıyorduk.

Zamanla, işlerimiz iyice açıldı. Bu arada, Almanya finans piyasasının güvenini de kazandık. Bu piyasadan temin ettiğimiz kredilerle, daha verimli bir şekilde çalışmaya başladık.

Gerba, Bayraktarlar Grubu'na adeta bir can simidi olmuştu. Artık, küresel bir firma hedefine doğru ilerliyorduk. Yani Gerba, küresel iş âleminde, bizim için birinci kilometretaşıydı. Doğru zamanda, doğru bir işe yönelmiştik.

24 Ocak Kararları sayesinde Türkiye'de işler düzeldi, ithalat açıldı, döviz bollaştı. Dolayısıyla, Frankfurt'taki şirketin câzibesi kalmadı. Zaten, Almanya'da vergiler çok ağırdı. Bunun yanı sıra, personel masrafı da büyük bir yekûn tutuyordu. Beş yılın

sonunda, Frankfurt'taki firmamızı devre dışına çıkaracaktık.

Cibie, Far Üretim Lisansımızı İptal Etti

Evet, Almanya'da, hiç ummadığımız ve beklemediğimiz bir ortamda, Fransızlar'la kapıştık. Her an, yeni sürprizlerle karşılaşabilirdik. Almanya'dan, gergin bir şekilde İstanbul'a döndük. Fabrikaya gittik. Durumu, yöneticilere açtım. Arkadaşlarımız, bir anda paniğe kapıldı. Oysa ben, her şeyi kafamda formüle etmiştim. Yöneticilerimize, "Hiç merak etmeyin, eskisinden daha iyi oluruz" dedim. Tansiyon düştü.

İşimize bakmaya başladık. Kısa bir süre sonra Fransa'nın Cibie firmasından, beklediğimiz yazı geldi. Yazıda, "Lisansınızı iptal ettik" diyorlardı. Kabullendik. Şimdi, satrançta hamle sırası bizdeydi.

Lisans iptalinden sonra, başta kardeşim Hüseyin olmak üzere, arkadaşlarımızın, benim yapacağım hareketi merakla beklemeye başladıklarını hissettim.

Aslında Hüseyin, o dönemde, tüm mesaisini Lassa'ya vermişti. Fransızlar'la ihtilafımı işitince, "Ağabey, keşke anlaşsaydınız" diyordu. Bu arada Farba yöneticileri, aradan birkaç gün geçtikten sonra, "İzzet Bey, bu durumda hammaddeleri nereden temin edeceğiz?" demeye başladı. Onlar da haklıydı. Çünkü, Farba markasıyla ürettiğimiz far hammaddelerinin pek çok kalemini Cibie'den temin ediyorduk. Ancak, benim de bir bildiğim vardı. Arkadaşlarımı, tekrar yatıştırdım. Yola koyuldum.

Fransızlar Bize Kızınca, 150 Bin Adet Camı Parçalamışlar

Oğlum Ahmet'le birlikte Fransa'ya gittik. Kiralık arabamızı garajdan çıkardık, kapı kapı dolaşmaya başladık. Önce cam fabrikasını ziyaret ettik. Cibie'nin bize sattığı camları, kendilerinin üretmediğini biliyorduk, ilişkilerimiz devam ederken, söz konusu cam fabrikasının adını da öğrenmiştik. Cibie, camı Holophane firmasına yaptırıyor, üstüne esaslı bir kâr koyduktan sonra da, bize satıyordu.

Camcıyı ziyaretimiz sırasında ilginç bir teklifle karşılaştık. Yanlış hatırlamıyorsam, Cibie, bize satmak için Renault 12 otomobillerine ait 150 bin adet cam siparişi vermiş. Cam fabrikası yöneticileri, bu durumu bize açtılar. Camlar, ellerinde kalmış. "Alır mısınız?" diye sordular, "Alırız ama, ancak sizin teklif ettiğiniz fiyatın yüzde 30-40'ı bize uyar" dedim. Camcılar, ellerinde kalan bu maldan kurtulmak için, hepsini istediğimiz fiyata verdiler.

Cibie'yle ilgili cam hikâyemiz bitmedi. Şimdi, bakalım, hiddet insanı

nerelere sürüklüyor.

Cibie'yle çalışırken, orada pek çok dost edinmiştik. Özellikle teknik kadroda çalışan mühendislerle iletişim içindeydik. Kısacası, onlarla ahbap olmuştuk. Kendilerinden ilginç haberler de alıyorduk. Monsieur Andrea Blanc, bizimle köprüleri atınca, Cibie'nin bizim için piyasadan aldığı 150 bin yuvarlak camı da çatır çatır kırıp, imhâ ettiklerini öğrendik, içimizden "Bu ne hiddet..." dedik, gülümsedik.

İkinci durağımız, vernikçiydi. Aynen camcıda olduğu gibi vernikçide de kendi işimizi kendimiz gördük. Fransız vernikçilere, "Sizden şu kalitede mal istiyoruz" dedik. Onlarla da anlaştık. Uzun lâfın kısası, Fransızlar'a muhtaç olmadan, kendi göbeğimizi kendimiz kesmeye başladık.

Farba markası, otomotiv piyasasında hem güven kazanmış, hem de isim yapmıştı. Cibie lisansının iptali, hiçbir olumsuz etki yaratmadı, işimizi, sürekli geliştiriyor ve büyütüyorduk.

Farba'nın, Ankara Sarayköy'de faaliyet gösteren "Aygersan" adında bir rakibi vardı. Bu firma, 1971'de genel aydınlatma amaçlı ürünler imal etmek üzere kurulmuş. Daha sonra, otomotiv sektöründe ön ve arka far imalatına geçmiş. Bu fabrika, yine 70'li yıllarda traktör ve otomobil far akşamının yanı sıra motor aksam parçaları da üretmeye başlamış.

Aygersan, halka açık bir şirketti. Ancak, o yıllarda hem ürün kalitesi, hem de fiyat politikası, ticarî ve sınaî kuralların dışındaydı.

Şirketin kurucu hissedarlarından birisi, bir gün elinde valizle ziyaretime geldi. Bu şahsı, daha önceden tanıyordum. Çünkü, aynı sektörün mensuplarıydık. Misafir, çok dertliydi. Şirketin ortakları birbirine düşmüş. Ortaklardan birisi, bana dert yanan kurucu ortağın eski danışmanıymış. Amerika'da eğitim görmüş olan bu danışman, çok becerikli çıkmış ve şirkete hâkim olmuş.

Fabrikanın kurucusuna dokunsanız, ağlayacak... Bu eski danışmanı için bana aynen şunları söyledi:

"İzzet Bey, öyle bir hale geldik ki, ya o beni öldürecek, ya da ben onu... Siz, halden anlarsınız. Bu valizin içinde, şirketin hisse senetleri var. Onları satmaya geldim."

Misafirimi dinledim. Hem üzüldüm, hem de kendisine olumlu cevap vermeye hazırlandım. Çünkü Aygersan, Farba'nın kardeş bir

kuruluşu olabilirdi. Ama, şirketin ortaklık ilişkisi, adeta Arap saçma dönmüştü.

Koskoca Bir Şirketin, İmzasız Hisse Senedini Aldım

Öncelikle, avukatlarımıza danıştım. Hisse senetlerini incelediler. Bir de ne görelim... Senetlerin üzerinde imza yok. İki avukatımız da bana şöyle bir rapor verdi: "imza bulunmayan bu senetlerin hiçbir maddi değeri yok. Lütfen, böyle bir seneti almaya kalkışmayalım!.."

Bu durum karşısında, ziyaretime gelen kurucu ortağın yanı sıra, ihtilâfa düştüğü diğer ortakla da görüşme ihtiyacı hissettim. Kilis'li olan bu ortak, aynı zamanda Ankara'da bir restoran işletiyordu. Ziyaretine gittik. Çilingir sofrasında hem içiyor, hem de bize lâf yetiştiriyordu. Kendisini dinledim. O da bana ortağını şikayet ediyordu. Aralarındaki ihtilaf, adeta kan dâvasına dönüşmüş. Yani, fabrikanın sahipleri, işte böyle birbirinin gölgesine kurşun sıkıyordu.

Kayseri'de bir deyim vardır; problemli bir işe girmek üzere olan kişi, yakın çevresi tarafından şöyle uyarılır:

"Ağrımaz başına çaput sarma..."

Biz, valizle gelen ziyaretçinin haline üzüldük ve ağrımaz başımıza çapuk sarmaya kalkıştık. Söz konusu şirketin yüzde 20 hissesini satın almak istiyorduk. Aslında, şirket halka açıktı. Ama gördüğüm kadarıyla, bu şirketi kimse denetlememiş veya denetleyememişti. Araştırmalarım sırasında şirkete gittiğim zaman, bu müessesenin genel müdürü ile karşılaşmış, kendisine, "Hisse almaya niyetim var" demiştim. O kişi de bana, içini dökercesine, aynen şunları söylemişti:

"Aman İzzet Bey, şu şirkete lütfen sahip ol, bizi de kurtar. İki ortak, ne yaptıklarını bilmiyor. Birbirlerinden mal kaçırıyorlar. Yani çalıyorlar, çırpıyorlar. Dürüst bir iş ortamına hasret kaldık."

Aygersan'ın genel müdürü, adeta feryat ediyordu. Şirketin resmî evraklarına gelince... Muhasebe defterlerindeki kayıtlarda, hatırı sayılır bir para görülüyordu. Oysa kasa, tam takır kuru bakır misali, boşaltılmıştı. Aynı şekilde, kağıt üzerinde depoların da ürünle dolu olduğu belgelenmişti. Ama o depolara girince, bir sandık mal dahi bulamıyordunuz.

Siz Hiç Elektriği Kesik Fabrika Duydunuz mu?

Ankara'daki Aygersan firmasının yüzde 20 hissesini devralıp, karşılığında senet verdim. Bir süre sonra, üçüncü şahıslardan da yeni hisseler alıp, hisse değerini yüzde 40'lara ulaştırdım. Ardından da, Genel Kurulun toplanması için teşebbüse geçtim. Bu iş, kolay olmadı.

Resmî makamlara başvurduk. Oradan, Genel Kurul kararı çıkarttırdık. Ardından, Şirket Genel Kurulu toplandı. Ancak, sürekli engellemeler sergilendi. Nihayet, ikinci toplantıda duruma hâkim olabildik.

Fabrikayı teslim almaya gittiğimizde ise, ortaklar arasındaki ihtilâfın bu koskoca tesisin hücrelerine kadar yansıdığını gördük. Ortalıkta, müdürden geçilmiyordu. Hele içlerinden birisi, herhalde akşamdan kalmış olacak ki, o gün lütfedip, sabah mesaisine saat ll'de gelebilmişti. Üstelik, hâlâ zil zurna sarhoştu.

Gençlikte insanın herhalde gözü kara oluyor, kabına sığmıyor. Biz de öyle bir geçiş dönemi yaşadık, özellikle 1980'li yıllarda, bir yandan Farba, bir yandan Lassa derken, bu defa Aygersan'ın sorunlarıyla adeta boğuşmaya başladık.

Çankaya'da ev tuttum. Kolları sıvadım. Hem bürokratik engelleri aşmaya çalışıyor, hem de fabrikaya çeki-düzen veriyordum. Personelin dört aylık maaşı ödenmemişti. Devlete karşı yükümlülükler ise, yürekler acısı... Ne vergi ödenmiş, ne de elektrik faturaları... O koskoca fabrikanın elektriği kesilmiş. Üretim, jeneratörle sağlanıyor.

Evet, ağrımaz başıma çaput sardım. Ankara'da, devlet dairelerini kapı kapı dolaştım. Önce Vergi Dairesine, ardından Sosyal Sigortalar'a gittim. Onlarla uzlaştık. İlk ödemelerimizi yaptık. Bu arada, Elektrik îdaresi'yle de anlaştık. Zaman içinde, iş rayına oturdu. Çok zahmet çektik ama, Ankara'da bir fabrika sahibi olduk. Bizim devraldığımız dönemde, tesislerde 270 kişi çalışıyor görünüyordu. Şu anda, 200 personelimiz var.

Aygersan'ı devraldıktan sonra, üç yıl boyunca hep cepten harcadık. Şimdi, kârlı bir işletmeye dönüştü. Bu tesislerde, farın yanı sıra motor akşamı ve yağ pompası da üretiyoruz. Bir zamanlar Fransızlar'dan aldığımız far camını da burada imâl ediyoruz.

Japonya'da 45 Bin Dolar Ödeyerek, Hayalî Bir Kulübe Girdik

Fransızlar'la evliliği bitirdikten sonra, ufkumuz açıldı. Özgürce üretim yapıyorduk. Hammaddeyi birinci elden, ucuz şekilde tedarik

etmekteydik. Yerli otomobil üretimiyle birlikte iç piyasada büyük bir hareketlenme başlamış, bunun yanı sıra özellikle Ortadoğu ülkelerinde dış pazarlar oluşmuştu. Halimizden memnunduk. Yeni yeni arayışlar içine giriyorduk.

Japonlar, 1992'de, Türkiye'de Toyota otomobillerinin üretimi için Adapazan'nda fabrika kurmaya başladı. Yerli Toyota'lar, 1994'te piyasaya çıktı. Onlara da far satmak istiyorduk. Bu düşüncemizi, kendilerine açtık. Toyota Türkiye yetkilileri bize, "Japonya'daki Koito firmasından lisans alıp, üretim yaparsanız, sizden otomobil farı alabiliriz" dediler. Bunun üzerine, söz konusu Japon firmasına ulaşmanın yollarını aramaya başladık.

Toyota'nın Türkiye'ye geldiği dönemde, Almanlar'ın ünlü Osram Siemens firmasından da ampul temin ediyorduk. Bu alışverişimiz sırasında, Osram'ın Yönetim Kurulu Başkan Vekili Dr. Kurt Gerl'le dostluk ilişkisi kurmuştuk. Dr. Geri, Hannover'de düzenlenen bir fuardaki özel resepsiyonuna bizleri de davet etmiş, o etkinlikte firmamızı, oğlum Ahmet Bayraktar temsil etmişti.

Dr. Geri, davet sırasında Ahmet'le özel olarak ilgilenmiş, Türkiye'deki işlerimizle ilgili bilgi almış. Bu arada, Ahmet'ten Toyota'nın Türkiye'nin yatırım yaptığını öğrenmiş. Ahmet, sohbet sırasında Dr. Gerl'e, "Toyota'ya, imalatçı olmayı arzu ediyoruz" deyince, Osram'ın Yönetim Kurulu Başkanı Vekili, oğluma şu jesti yapmış:

"Herr Bayraktar, bizim Japonya'daki teşkilatımızı haberdar ederim. Sizin için Koito firmasından randevu alırlar. Ayrıca, bu firma yetkilileriyle görüşmeniz sırasında, biz size referans veririz."

Osram'ın Yönetim Kurulu Başkan Vekili Dr. Geri sayesinde, Koito firmasından randevu alındı. Oğlum Ahmet ve şirketimizin genel müdürüyle birlikte "Ver elini Japonya..." dedik. Zamana karşı yarıştık, Osram'ın Japonya temsilcisiyle buluştuk. Birlikte, Koito fabrikasını ziyarete gittik. Far ve stop lambası üreten tesisleri gezdik. Ardından da şirketin yöneticileriyle toplantı yaptık.

Koito'nun kerli-ferli genel müdürleri vardı ama, her şey Yönetim Kurulu Başkanı Takashi Ohtake'de bitiyordu. Bizi, fabrikanın toplantı odasına aldılar. Karşımızda, yedi kişiden oluşan Japon heyeti oturuyordu. Japonlar'ın tam ortasındaki koltuğu, patron işgal etmişti. Patron bize, Japon selâmı verdikten sonra, konuşmaya başladı:

"Sayın Bayraktar, bizim kulübe girmek istiyor musunuz? Şayet girmek

isterseniz, bunun bir ücreti var.”

Evet, Japon patron, ilk selâmı vermişti. Selâmla birlikte, bize, “eller cebe” demişti. Doğrusu, böyle bir hoşgeldin cümlesi beklemiyordum. Ne demek istediğini de tam anlamış değildim. Bizden, ne parası istiyordu?..

Patrona, sâfiyane, “Anlamadım” dedim. Açıkladı:

“Sayın Bayraktar, bizimle lisans anlaşması yapan pek çok şirket var. Onlar, bu anlaşmaya girişmeden önce, kulübümüze üye olurlar. Bu üyeliğin de bir bedeli var. 50 bin dolar bedeli öderseniz, sizinle iş görüşmesine geçebiliriz. Şayet ödeyemezseniz, hiç müzakere açmayalım.”

Şok olmuştum. Hiç karşılaşmadığım bir manzarayı seyrediyordum. “Ödeyemeyiz” dedim. Eyvallah etmedi. Kalktı, toplantıyı terk etti.

Karşımızdakilerin sayısı altıya düşmüştü. Onlar bize, biz onlara bakışıp duruyorduk. Patronlarından daha mutedil bir tavır içindeydiler. Buz gibi bir hava esti. Ne yapacağımızı bilemedik. Gayrıresmî konuşmaya başladık. Sonra, pazarlık lâfı ettik.

“Patronu çağıralım” dediler. Geldi. Pazarlığı onunla yaptık ve, “40 bin dolar verebiliriz” dedik. Hiç eyvallahı olmayan patron, yine “Hayır” cevabını yapıştırdı. Ve nihayet, orta çizgide buluşup, 45 bin dolara hayalî bir kulübe üye olduk. Bu paraya, eskiden “duhuliye ücreti” yani “giriş ücreti” denilirdi.

Kulübe üye olmuştuk; sıra, iş görüşmesine gelmişti. Gündemimizde, lisans ücreti vardı. Onun da ayrıntısını müzakere ettik. Şartlarına uymaktan başka bir seçeneğimiz yoktu.

Akşam, Koito patronu Ohtake ve yöneticilerle birlikte Tokyo’ya döndük. Patron bizi önce muhteşem bir lokantaya götürdü, sonra da “karaoke”ye... Geyşalar bir anda etrafımızı sardı. Biz baba-oğul, sözümona geyşa cennetinde gönül eğliyorduk. Aslında bizimki, sadece seyretmekten ibaretti. Evet, geyşaları seyrediyorduk ama, daha çok Koito’nun patronunu... Müthiş bir adamdı. Ele-avuca sığmıyordu. Patron işini biliyordu. Bizden aldığı parayla, bize ikramda bulunuyordu.

Japonya’dan mutlu döndük. Güzel bir iş almıştık. Yeni lisans anlaşması sayesinde, artık Toyota fabrikasına da far üretecektik. Gel zaman git zaman, Koito’nun patronu Takashi Ohtake’yi Türkiye’ye davet ettik. Patron, maaile İstanbul’a geldi. Heyette, eşi,

annesi, kızkardeşi ve eniştesi vardı. Kendilerine Çırağan Oteli'nde yer ayırttık. Hayrettir, o güzelim oteli beğenmedi. Sonra, Swiss Otel'e götürdük. Orayı beğeneceği tuttu. Misafirlerimizi bu arada Yeniköy'deki yalımızda da ağırladık.

Koito'nun patronu, İstanbul'dan çok memnun ayrıldı. Türk konukseverliğini anlata anlata bitiremedi. Bizi de ailece ülkesine davet etti. Gidemedik. Patron, daha sonra bir yardımcısıyla ikinci defa Türkiye'ye geldi. Bursa'daki Farba Fabrikası'nı gezdi. Bu ziyareti sırasında Bursa'daki tarihî Türk hamamlarından birisini kapatmış. O sırada ben yoktum. Oğlum Ahmet, kendisine rehberlik yapıyordu. Japon konuğumuz, hamam sefasından çok mutlu olmuş.

Kısacası, bu Japon fabrikatör, hem güzel para kazanıyor, hem de hayatın güzelliklerini yaşıyordu.

Uludağ Zirvesinde, Stratejik Kararlar Aldık

Japonlar'la tanıştıktan sonra, onlarla hem teknik, hem de ticarî seviyede işbirliği içine girmemiz, otomotiv sektöründe ufkumuzu açtı. Koito'dan aldığımız lisans, diyebilirim ki, bizi eğitti. Onunla da kalmadı, cirolarımızı, dolayısıyla kazancımızı artırdı. Bu dönemde, vergi rekortmenliğimiz de start verdi.

Japonlar'la işbirliğimiz, uluslararası alanda itibarımızı da artırdı. Ancak, itibar, beraberinde bir takım zorunluluklar da getirdi. Bu durum karşısında, şapkamızı önümüze koyduk ve düşünmeye başladık. Kendi kendimize, "Bundan sonra ne yapabiliriz?" sorusunu yönelttik.

1994 yılının bir yaz günü, üst düzey yöneticilerimizle birlikte Bursa Uludağ'a çıktık. Zirvede, "Zirve Toplantısı" yapacak, geleceğimizi plânlayacaktık. Her şeyi ince eleyip, sık dokuduk. Otomotiv dünyası perspektifinde, Türkiye'nin geleceğini tartıştık. Orada karar verdik. Önce, Mühendislik Bölümümüzün adını "Ar-Ge" olarak değiştirecektik. Bu kararımızı verirken, şunları söyledik:

"Kopyacı olmayalım. Yeni, orijinal tasarımlar yaparak, ürün geliştirmesine gidelim. Teknoloji ile yenilikler keşfedelim. Dışa bağımlılıktan kurtulalım."

Bursa'daki beyin fırtınası sırasında, mangal partisini de ihmal etmedik. Orada, bir yandan nefis yemeklerle karnımızı doyururken, bir yandan da fikirlerimizi paylaşıyorduk.

Uludağ Zirvesi, bize hedef göstermişti. O hedefi yakalamak için,

öncelikle Mercedes Otobüs Fabrikasına, komple bir tasarımla far geliştirdik. Bu çalışmalarımızı, ileriki yıllarda yenileri takip edecekti.

* * * * * * *

Koito'dan ilham alarak, hangi aşamalara geldiğimizi bir nebze anlatmaya çalıştım. Evet, kopyacı değil, orijinal üretici olacaktık.

Koito firmasını tanımış olmanın mutluluğunu hep yaşadık. Bugün de yaşıyoruz. 2014 yılının sonu itibariyle, Koito firmasının durumuna göz atacak olursak, şöyle bir tablo seyredebiliriz:

Toyota'nın aydınlatma cihazlarını üreten bu stratejik öneme sahip yan sanayi şirketi, dünyada, kendi alanında cirosu en fazla durumda bir firma konumunda.

Koito firması ile ilişkilerimizde yaklaşık 22 yılı geride bıraktık. O gün bugündür dev Japon firması ile ticarî ve teknik dayanışmanın yanı sıra, dostluk ilişkilerini de aynı sıcaklığıyla sürdürüyoruz.

Halı Ticareti Yaparken, Hayalî İhracatçılar Kazandı, Biz Kaybettik

Türkiye, 1970lerde döviz darboğazına girdi. Bunda, hem 12 Mart 1971 Askerî MuhtırasTnın, hem anarşi ve terörün, hem de 20 Temmuz 1974'te gerçekleşen Kıbrıs Harekâtının payı vardı. Hükümet, ithalatçılara ('Kendi dövizini, kendin bul" dedi. Biz de bunun üzerine halı işine girdik. Keşke girmeseydik...

Öyle zannediyorum ki, siyasî tarihçiler 1970'li yılları, "Türkiye'nin Bunalım Yılları" olarak anlatacak.

Özellikle 12 Mart 1971 Askerî Muhtırasından, 12 Eylül 1980 Askerî Darbesi'ne kadar, yaklaşık 9,5 yıl boyunca ülkemizin hem iç güvenlik sorunları, hem de ekonomisi, içinden çıkılmaz bir hâl almıştı. Demokratik yollardan iktidara gelmiş bir siyasî kadro, 12 Mart Muhtırası'yla birlikte devre dışı bırakılıyor, bu arada anarşi ve terör de başını alıp gidiyordu.

Oysa, 1965-1971 yılları arasında Türkiye, yüzde 5 enflasyonla, yüzde 7 kalkınma hızını yakalamıştı. 70'li yıllarda ise, bu tablo hayâl oldu. Enflasyon başını aldı gitti, kalkınma hızı ise, yerinde saymaya başladı.

20 Temmuz 1974'te gerçekleşen Kıbrıs Harekâtı da dış ticaretimizi büyük ölçüde engelledi; bu olayla birlikte yurtdışından ithal ettiğimiz pek çok mala karşı ambargo uygulanmaya başlandı. Söz konusu ambargodan, en çok Türk Silahlı Kuvvetleri etkilendi.

Memlekette döviz yoktu. İş bununla da bitmedi. Halk, yemeklik yağ için dahi kuyruğa giriyordu.

Akaryakıt yoktu. Olsa bile, kara nakil araçlarını yürütecek oto lastiği yoktu. Kısacası Türkiye, kuyruklar ve yokluklar ülkesi olmuştu.

Kendi Dövizimizi Bulmak İçin Yola Çıktık

Bizim işimiz, yurtdışı ile idi. Yani, dışa bağımlı çalışıyorduk. Otomobil yedek parçalarının çok büyük bir kısmı ithal malı olduğu için, sürekli dövize ihtiyacımız vardı. O dönemde en büyük parayı, döviz karaborsası yapanlar kazanmaktaydı.

Evet, döviz karaborsacılığı, sektör haline dönüşmüştü. Ülkeyi yönetenler, çaresizdi. Biz ithalatçılara, "Kendi dövizini, kendin

bul" tavsiyesinde bulunuyorlardı. Biz de öyle yaptık.

Hemen İstanbul'da "Eksba" adında bir şirket kurduk. Bu şirketin açık adı "Eksport Bayraktar" idi. Şirketin isminden de anlaşılacağı üzere, ihracat yapacaktık. Para kazanmak için mi? Öncelikle, döviz temin etmek için...

1950'li yıllardan beri büyük ölçüde otomotiv sektörünün içindeydik. 1970'li yıllarda şartlar bizi mercimek-nohut ihracatçısı yapacaktı. Hatta onu, çiçek ihracatı dahi izleyecekti. Bütün bunları araştırdık, soruşturduk, sonunda hah işine girdik. Yani, piyasadan halı toplayıp yurtdışına ihraç edecek, bu işten gelen dövizle, otomobil yedek parçası ve Farba fabrikamızın ihtiyacı olan hammaddeyi ithal edecektik.

Devlet, bize ne demişti: "Kendi dövizini, kendin bul..."

Şimdi filmi, başa sararak, bu işe nasıl kalkıştığımızı, ayrıntılı şekilde anlatmak istiyorum.

Eksba şirketini kurduktan sonra, uzun yıllar Türk Traktör ve Chrysler kamyon firmasında genel müdür olarak çalışmış olan Hulûsi Tiryakioğlu'nu aradım. Kendisine, akıl danışacaktım. Hulûsi Bey emekli olmuştu. Bize, ihracat konusunda yardımda bulunur, yol gösterir diye düşündüm. Kendisiyle oturduk, uzun uzun görüştük. Hulûsi Bey, dünya pazarları hakkında bilgi sahibiydi. Yurtdışında irtibatta olduğu pek çok kişi ve kuruluş da vardı.

1970Tİ yılların başında Türkiye, sınırlı sayıda tarım ürünü satarak, döviz temin ediyordu. Dış pazarlar da bunu bildiği için, dostları, Hulûsi Bey'e "Avrupa'ya çiçek gönderebilirsiniz" demişler. Belki şaka gibi gelecek ama, Türkiye'den yurtdışına çiçek satmayı dahi düşündük. Ancak, bu işin o kadar da kolay olmayacağını çok kısa sürede anladık. Çünkü, o narin çiçeklerin beklemeye tahammülü yoktu. Çiçekleri Türkiye'den Avrupa'ya taşıyacak kargo uçaklarının her gün havaalanlarımıza inmesi gerekiyordu.

Türk Hava Yolları, ilk jet uçaklarını 1969 yılının sonunda hizmete sokmuştu. Dolayısıyla, ülkemizin hava kargo taşımacılığı da yerinde sayıyordu. Kısacası, Türkiye'den uçakla çiçek ihraç etmek, sadece ve sadece hayâldi. Buna rağmen, araştırmamızı sürdürdük. Avrupa'yla Uzakdoğu arasında sefer yapan kargo uçaklarının varlığını tespit ettik. Ancak, o uçakların, bizim havaalanlarına inip kalkmasının da çok büyük bir bedeli olduğunu öğrendik. Dolayısıyla, Türkiye'nin çiçeklerini, bir türlü AvrupalIlara koklatamadık.

Bir Ara Çiçek İhraç Etmeye de Kalkıştık

Mercimek, nohut işi hesabımıza gelmedi. Çiçek işi de imkânsızlık nedeniyle olmadı. Bu defa halı ihracatına yöneldik.
Kayserili olduğumuz için halı imalat ve ticaretine hiç yabancı değildik. Çünkü, memleketimizin hemen her köşesinde, evlerde halı tezgâhları vardı. Hanımlar halı dokur, erkekler hah satardı.

Döviz temin etmek için halı ticareti gündeme gelince, Genel Müdürümüz Necati Çepken, bize şöyle bir öneride bulundu:

"İzzet Bey; eniştem Yunus Çepken, Kayseri'de halı imalat ve ticaretiyle meşgul. Bu işin ihracatım da biliyor. İstanbul'da, Jozef isimli bir kişi var. Yunus, o şahsa sürekli halı veriyor. Arzu ederseniz, eniştemi İstanbul'a davet edelim, kendisinden bu konuda bilgi alalım."

Necati Çepken'in bu önerisi bize câzip geldi. Hiç vakit kaybetmeden Yunus Çepken'i İstanbul'a davet ettik. Kayserili halıcıdan, hah ihracatı konusunda ayrıntılı bilgi aldık. Yün halının yanı sıra, ipek halının dokunuş ve ihracat şartlarını da kendisinden öğrendik. Lâf lâfı açtı, mesele döndü dolaştı, Hereke'ye kadar ulaştı, ipek halı konusunda Yunus Çepken'in, Mustafa Girgin adındaki arkadaşı ihtisas sahibiymiş. Onu da İstanbul'a davet ettik. Karşılıklı fikir alışverişinden sonra, "Eksba" şirketini yeniden yapılandırmaya karar verdik. Ardından da, ihracat şirketimizin yüzde 25'er hissesini Yunus Çepken ile Mustafa Girgin'e devrettik.

Hah işini bilmiyorduk. Zaten yola çıkarken, onlara güvenmiştik. Ağırlıklı olarak Hereke'den hah toplamaya başladık, ilk yıl, başarılı geçti. Özellikle, İtalya ve Almanya'ya hatırı sayılır ihracat yaptık.

Kuyruklar, Yokluklar Bitti, Hayalî İhracat Başladı

1979 yılının sonunda, Kısmî Senato ve Milletvekili Ara Seçimleri yapıldı, iktidardaki CHP, seçimi kaybetti. Başbakan Bülent Ecevit, görevi bıraktı. AP lideri Süleyman Demirel, yeni bir hükümet kurdu. Bu hükümete, MSP lideri Erbakan ve MHP lideri Türkeş dışarıdan destek verecekti.

Farba fabrikamızın kuruluşu münasebetiyle de anlattığım gibi, altıncı defa başbakan olan Süleyman Demirel, piyasadaki yoklukları ve kuyrukları sona erdirmek için harekete geçti. Hükümet, zamana karşı yarışıyordu. Gazetelere yansıyan haberlere göre, akaryakıt kıtlığı nedeniyle devlet dairelerinde dahi tasarrufa gidiliyor, kaloriferler düşük derecede çalıştırılıyordu. Başbakan Demirel'in, Başbakanlık binasında palto ile çalıştığı da yazılıp, söylenmekteydi.

Ekonomik önlemler devreye girince, rahat bir nefes alındı. Kuyruklar bitti. Petrol sıkıntısı giderildi. İthalattaki tıkanıklık, büyük ölçüde sona erdi. Ekonomi düzeldi ama, aynı yılın 12 Eylül günü asker yine ülke yönetimine el koydu. Darbe gerekçesi olarak da, anarşi ve terörü gösterdi. Oysa TBMM, anarşi ve terörü önleme görevini Türk Silahlı Kuvvetleri'ne vermişti. Yani, ülkede sıkıyönetim vardı.

Şimdi gelelim, 12 Eylül döneminin ekonomi tablosuna...

Asker, anarşi ve terörle uğraşadursun, bu defa ülkede ihracat terörü başladı. Aslında, ihracat teşvik edilmişti. Yani, devlet, ihracat yapana prim veriyordu. Ancak, o prim işi, pek çok fırsatçıyı harekete geçirdi. Meşru yoldan kazanç temin etmek istemeyenler, bu defa sahneye "hayalî ihracatçı" kılığında çıktı.

Hayalî İhracatçılar, Piyasayı Allak Bullak Etti

Hayalî ihracatı, hâtıralarımda uzun uzun anlatacak değilim. Ancak bu iş, bizi de mağdur ettiği için, meselenin üzerinde biraz durmak istiyorum.

Büyük bir ümit ve heyecanla halı ihracatı yapıyorduk. Bu yoldan temin ettiğimiz dövizi, oto yedek parçası ve fabrikamıza hammadde ithalatı için kullanacaktık. Fakat bir süre sonra, bu kanalı da tıkadılar. Kimi zaman halının ihraç fiyatını şişirdiler, kimi zaman da hah diye başka malları gönderdiler. Piyasa allak bullak oldu. Yapılan işe, akıl-sır erdirmek mümkün değildi. Halıcılık piyasasında "Kayseri kellesi" diye adlandırılan 6 m2'lik halının fiyatı, bir anda 500-600 dolardan 400 dolara düştü.

Piyasadan toplayıp, ihraç etmek istediğimiz halılar, elimizde kaldı. Hah piyasasının merkezi olan BabIali'den her an değişik bilgiler gelmeye başladı.

Şimdi hatıra şu soru gelebilir: "O yıllarda ihracat primi ne kadardı?" Onu kısaca cevaplandıralım: Yüzde 30.

"Hayalî ihracat çarkı nasıl işliyordu?" sorusunun cevabını ise, doğrusunu isterseniz, bilmiyorum, bilmek de istemiyorum. Ama yaşadığım, gördüğüm kadarıyla, bu işi yapanlar peşin parayla piyasadan ucuz fiyatlarla mal topluyor, onu yüksek fiyatla ihraç ediyormuş gibi evrak düzenliyor, ardından da devletten yüzde 30 prim alıyordu. Yine piyasadan işittiğim kadarıyla, bu işe bulaşanlar, bir defalık yapıyor, vurgundan sonra izini kaybettiriyordu.

Hah işine, büyük bir heyecanla girmiştik. Hereke'den temin ettiğimiz

ipek halıların yanı sıra ülkemizin nâdide yün halılarından da temin edip, yurtdışına gönderiyorduk. El halısı, Avrupa ve Amerika pazarlarında sürekli müşteri buluyordu. Biz de bu işi yaparken, global pazarda ticareti ve ihracatı öğreniyorduk.

Hah ticareti, gerçekten çok zevkli bir işti. Zaman zaman Hereke'de cumartesi günleri kurulan hah pazarına zaman zaman gittiğimiz de oluyordu, işte o pazardan aldığımız halılarla, Almanya, İngiltere ve Amerika'da güzel işler yaptık, ihracatımızın da, 18-20 milyon dolar olduğu dönemleri yaşadık.

Satmak İçin Aldığımız Halıları, Dostlarımıza Armağan Ettik

Hayalî ihracat, bir süre sonra önümüzü tıkadı. Legal ihracat yapmak, para etmez oldu. Bu işte de karar verme noktasına geldik.

Bilmediğimiz bir işe girmiştik. Ortaklarımızı seçme konusunda acele davranmıştık. Her iki ortağımız da halıcıydı. Ellerindeki satamadıkları malı, ortak şirketimize satıyorlardı. Yani, firmaya verdikleri maldan kâr etmekteydi. Zaman içinde, şirketimizin zarar hanesi kabardı. Hissedarlarımız da, biz de zarara ortak olduk. Ancak onlar, mallarını şirkete satarken kâr ettikleri için, durumdan o kadar fazla etkilenmediler.

Hiç zarar etmeyen tek kişi ise, ihracatçı Jozef'ti. Jozefin Almanya'da bir firması vardı. Kısacası, halı işinin kaybedeni Eksba, kazananı ise, Jozefin Karlshure'deki firması oldu.

Halı işinde bu hüsranı yaşadıktan sonra, evlâtlarıma şunu söyledim: "Parayı, malı satarken değil, alırken kazanırsınız, kuralını gözardı ettiğimiz için bu hale düştük."

Hah ihracatı maceramız, 1985'te sona erdi. Faturası da, 200 bin dolardı. Elimizde bir miktar hah kalmıştı. Onları, daha sonra eşe-dosta armağan olarak verecektik. Bu ortaklığın bankalardan aldığı krediler de üzerimize yük olarak kalmıştı. Onları da kapattık. Dolayısıyla, izzet-i ikbâl ile hah piyasasından çekildik.

Biz defteri dürerken, hayalî ihracat ayıbı da iyice ayyuka çıktı. Devlet, bu meseleye el koymak zorunda kaldı ve teşvikler kaldırıldı. Yani, Kaynak Destekleme Primi ödemelerinden, büyük ölçüde vazgeçildi. Tabii, bu tedbirlerle birlikte, dürüst iş yapan ihracat şirketleri zarar etmeye başladı.

Otomotiv Sektöründe Büyüdük, Turizme Yöneldik

24 Ocak Kararlarının tek hedefi vardı; o da, ülke ekonomisini canlandırmak ve tüm sınırları kaldırarak, iktisaden dünyaya açılmak. Bu kararların getirmiş olduğu yenilikler, saymakla bitmez.

öncelikle, Türk Parasını Koruma Kanunu yeniden düzenlendi. Bu düzenlemeyle birlikte, yıllardan beri devam etmekte olan döviz bulundurma yasağı da tarihe karıştı, ihracat teşvik edildi. Bunun yanı sıra, sanayi ve turizm yatırımları da çok câzip imkanlarla teşvik kapsamına alındı.

Genç nesiller bilmez; o yıllarda, cebinizde kaynağı belirsiz 1 dolarınız dahi olsa, yakalanmanız halinde, kendinizi bir anda ceza hâkiminin huzurunda bulurdunuz. Çünkü, her türlü yabancı para, devletin denetimi altındaydı. Turist olarak yurtdışına gidişinize dahi sınırlama getirilmişti. Şöyle ki:

Türkiye Cumhuriyeti vatandaşı bir kişi, kimi zaman yılda bir kez yurtdışına çıkma hakkına sahip oluyor, kimi zaman da ülkedeki döviz darboğazıyla birlikte, bu sınırlama iki yıla çıkarılabiliyordu.

24 Ocak Kararlarıyla birlikte, ülkemizde döviz bulundurma kâbusu sona erdikten sonra, hükümetin teşviki ile bu defa döviz getirme yarışı başlatıldı, işte o yarış sırasında, dostumuz Kemal Doğan, Alanya'da yaşayan Kemal Atlı adındaki ahbabıyla bizi tanıştırdı. Bu tanışma ve görüşme ortamında, konu, döndü dolaştı, turizm yatırımlarına geldi.

Hükümet, turizm yatırımlarının öncelikle Batı Akdeniz ve Güney Ege'de yoğunlaştırılmasını teşvik ediyordu. Bu amaçla, çok ayrıntılı programlar yapılmış, yatırımcılara, adeta altın tepsi üzerinde davetiye çıkarılmıştı.

O yıllarda, Akdeniz ve Ege sahilleri bomboştu. Koskoca Antalya şehrinde, "turistik" denilebilecek otel de yoktu. Avrupalı ve Amerikalı turistler, bu bölgeyi henüz keşfetmemişti. Şimdi hemen hatıra, Rus turistler gelebilir. Bilindiği gibi, o dönemde Sovyetler Birliği, kapalı bir kutuydu. Dolayısıyla, Ruslar'ın yurtdışına seyahat etme özgürlükleri, hemen hemen yoktu.

Turizm Alanında Şansımızı, Alanya'da Denedik

Arkadaşımız Kemal Doğan'ın tanıştırmış olduğu Kemal Atlı ile görüşürken, "Turizm alanında ne yapabiliriz?" konusunu uzun uzun tartıştık. Atlı, Alanya ve çevresinde muhtelif arsaları bulunduğunu, bu arada turizm yatırımı için iki de limited şirket kurduğunu ifade etti.

Kemal Atlı, bir arayış içindeydi; arazileri almış, şirketlerini de kurmuştu. Ama, yatırım yapacak parası yoktu. Kısacası, finans desteği sağlayacak ortak arıyor, bu arada bize de davet çıkarıyordu.

Yıllar önce yurtdışına açılmış, Frankfurt'ta şirket kurarak, döviz getirici alanlarda çalışmaya başlamıştık. Turizm sektörünün yabancısıydık ama, bu alanda yapılacak yatırımın, ülkemize döviz sağlayacağını düşündüğümüz için, Kemal Atlı'nm teklifine "evet" dedik. Oturduk, bir protokol yaptık. Kemal Bey, Antalya bölgesinde sahibi olduğu arazilerin tapusunu, şirketlerine devretti. Biz de, o şirketlere ortak olduk.

"Turbay" adını verdiğimiz şirket, 1985 yılında yola çıktı. Şirketi, ortağımız Kemal Atlı yönetecekti.

Önce Alanya'nın Konaklı bölgesinde, "Turbay Apartları" yapıldı. Onu, yine aynı bölgedeki "Paşa Turistik Tesisleri" izledi. Bu ikinci tesis, o yılların ölçülerine göre, gerçekten dev bir tesisti. Çünkü, tam 1550 yataklıydı.

Paşa Turistik Tesisleri, daha sonra İsveç'in bugün en büyük turizm operatörü olan Star Tour Fritidsresor Grubu'na kiraya verildi. Bu teşebbüsle birlikte, Türkiye'ye yabancı sermaye getirmiş oluyorduk.

Star Tour Grubu, o kadar güzel iş yapmaya başladı ki, bir anda yüzümüzü güldürdü. Çünkü, özellikle İskandinav ülkelerinden, ülkemize yılda 20-30 bin turist getirmeye başladı. Bu rakamlar, yine o yıllarda, rüyada görülse dahi inanılmayacak rakamlardı.

Turizm yatırımında, tesislerimizi yabancı bir gruba kiraya verince, bir an düşündüm; dün neredeydik, bugün nerelere geldik, diye... Yani, kapalı ekonomiden, açık ekonomiye doğru yelken açmıştık.

Türkiye'de, turizm sektörü 1980'lere kadar hep yerinde saymıştı. Ankara, İstanbul ve İzmir'deki birkaç büyük otelden başka tesis yoktu. Dolayısıyla, bu sektörde çalıştırılacak eleman da yetiştirilmemişti. Biz, turizmden döviz bekliyorduk ama, bu yatırım da bizlerden kalifiye hizmet beklemekteydi.

1980'lerde, 12 Eylül Darbesi'nin siyasî baskısına rağmen, 24 Ocak Kararları sayesinde dış dünya ile entegre olmaya başladık. Bu durum, özel sektörde yeni yatırımcıların oluşmasına ortam hazırladı. İş âlemi, heyecan içindeydi, özellikle İstanbul'daki büyük otellerde, bu konuların uzmanı kişiler çeşitli toplantılar yapıyor,

yatırımcıları aydınlatmaya çalışıyordu.

Galleria Sevdamızın Başında Özal, Sonunda ise Yumruklar Konuştu

Kardeşim Hüseyin Bayraktar'la birlikte, çocuklarımızın öğrenimlerini sürdürdükleri ABD'ne her gidişimizde, "mall" denilen alışveriş merkezlerini de hayranlıkla incelerdik. Bu sırada Türkiye'de de bir alışveriş merkezi yapmaya karar verdik. Ataköy'de, Galleria'yı kurduk. Ancak, elimizden aldılar.

Bilindiği gibi, Anadolu insanı, yetişme tarzı gereği, daima tevâzu içindedir. Bunu, iç ve dış etkenlerin oluşturduğu kanaatindeyim. Halkımız, söz konusu hayat tarzını, önce aileden, daha sonra da sosyal çevreden öğreniyor. Biz de, Kayseri'de, böyle bir ortamda yetiştik. Ama hâlimizden, hiç şikayetçi olmadık. Ancak, zaman içinde, tevâzuun bir yere kadar geçerli olduğunu da öğrendim.

Sözü, şuraya getirmek istiyorum: AvusturyalI ünlü yazar Stefan Zweig, bir eserine "Yıldızın Parladığı Anlar" ismini vermiş. Evet, yıldızın parladığı anlar... Peki bu, kimin yıldızı? Şüphesiz, insanların yıldızı. Tevazuu bir yana bırakıyor; biz, Bayraktarlar Ailesi'nin de yıldızının parladığı bir ânı açıklıyorum. O yıldız, 1980'li yılların ikinci yarısında, İstanbul'un Ataköy sahillerinde parlamıştı. Yıldızın adını da, "Galleria Projesi" koymuştuk.

Peki, yaklaşık 30 yıl önce parlayan bu yıldızın saçtığı ışıklar, hâlâ Bayraktarlar Ailesi'ni aydınlatıyor mu? Şimdi, onu anlatacağım.

Genç kuşaklar, Galleria Projesi'ni hemen algılayamayabilir. Onlara, yardımcı olmak istiyorum. Bilirsiniz, İstanbul'un Avrupa Yakası'nda, Sirkeci'den Yeşilköy'e doğru giderken, Ataköy semtinin deniz kıyısında koskoca bir alışveriş merkezi var. işte, Türkiye'nin bu ilk alışveriş merkezini, biz kurduk. Bu tür alışveriş merkezlerine, günümüzde kısaca "AVM" diyorlar.

Yakın zamana kadar ülkemizin her köşesinde alışverişler, ya sınırlı sayıdaki şehirlerde bulunan kapalıçarşılardan ya da mahalle bakkalları ile caddelerin iki yanına dizilmiş mağazalardan gerçekleşirdi.

Kardeşim Hüseyin'le birlikte, çocuklarımızın yüksek tahsilleri için Amerika'ya gidip gelirken, bu yeni kıtada işin öyle olmadığını gördük. Herkes, günlük alışverişini "mail" adını verdikleri koca koca modem binaların içinde yapıyorlardı. Biz de, ister istemez o devasa

binaları gezip görüyor, merak ve heyecan içinde inceliyorduk.

İnsanların, aklınıza gelebilecek tüm ihtiyaç maddeleri, bu binaların içindeydi. Yazın sıcağında mall'lerde alışveriş yaparken, kendinizi adeta yaylada gibi hissediyordunuz; kışın ise, sobanın, kaloriferin dibinde... Yani, alışveriş merkezlerinde, medenî ihtiyaçların hepsi düşünülmüş ve yapılmıştı.

Amerikalılar'ın "Mall" Dediği AVM'ler Aklımızı Çeldi

Amerika, her gidişimizde bizleri her haliyle hem şaşırtıyor, hem de büyülüyordu. Yıllardan beri otomotiv sektöründe faaliyet gösterdiğimiz için sık sık Batı Avrupa ülkelerine gidiyor, oradaki medenî ortamı görüyorduk. Ancak, bu ülkede gördüğümüz değişiklikler, doğrusu, aklımızı çeliyordu. Yani, her an raydan çıkabilir, yıllardan beri "Mercedesçi Bayraktarlar" diye anılan adımızı, "AVM'ci Bayraktarlara dönüştürebilirdik.

Amerika, bizim için adeta bir laboratuvar gibiydi. Bu koskoca kıta büyüklüğündeki ülkeyi her ziyaretimiz sırasında yeni bir şeyler keşfediyorduk. Amerika'da bulunduğumuz dönemlerde, eş ve

çocuklarımızla sokağa çıkınca, şüphesiz ilk uğradığımız mekânlar, "mairierdi.

Türkiye, bu tip devâsâ alışveriş merkezleri ile henüz tanışmamıştı ama, sinemaseverler, Amerikan filmlerinde görmüştü.

Bugün, Türk insanının günlük hayatına "AVM" adıyla giren bu alışveriş merkezlerini, İstanbul ve Kayseri'nin ünlü kapalıçarşılarına benzetiyordum. Çünkü, hem Kayseri'de, hem de İstanbul'da çoğu ihtiyacımızı kapalıçarşıdan karşılardık. Amerikalılar da aynı yolu izliyor, iğneden ipliğe, gıdadan mobilyaya, tüm ihtiyaçlarını "mairierden temin ediyorlardı.

* * * * * * *

Şimdi, Amerikalıların "mail" dedikleri bu kapalıçarşıların tarihine bir göz atalım.

Türkler'de kapalıçarşı tarihi, Osmanlı'yla birlikte başlamış. Tarihî kaynaklar, dünyanın ilk "malP'ünün de İstanbul'un Kapalıçarşısı olduğu konusunda hemfikir. Bu ünlü kapalıçarşı, asırlardan beri bir yandan İstanbulluların tüm ihtiyaçlarına cevap verirken, bir yandan da turistlerin uğrak mekânı oluyor.

Fatih Sultan Mehmet, 1453'te İstanbul'u fethettikten sadece sekiz yıl sonra, yani 1461'de Kapalıçarşı'nın temelini attırmış. Bunun yanı sıra, Kayseri, Bursa ve Edirne'de de kapalıçarşılar inşa edilmiş. Biz, Kayseri'de çocukluk yıllarımızda tüm alışverişlerimizi Kapalıçarşı'dan yapardık. O bakımdan, bu tip alışveriş merkezlerine karşı bir âşinalığımız vardı.

Kapalıçarşı'nın, Türkiye'nin günlük yaşamının yanı sıra, edebiyatımızda da ayrı bir yeri olduğunu, yazar Doğan Hızlan'ın bir makalesinde okudum. Türk şiirinin üç büyük ustası, Orhan Veli, Ece Ayhan ve Sezai Karakoç, bu çarşılar üzerine şiirler döktürmüş. Yazar ve akademisyen Metin Sözen de, Kapalıçarşı'yı "kapalı kutu"ya benzetmiş. İstanbul Kapalıçarşısı, uzun bir zamandan beri ise, adeta yerli ve yabancı filmlerin platosuna dönüşmüş durumda.

AVM İçin Arsayı Bulduk, Konuyu Başbakan Özal'a Taşıdık

Amerika'ya gidip gelirken, kardeşim Hüseyin'le bu alışveriş merkezleri konusunda ciddi ciddi kafa yormaya başladık. Karşılıklı iş görüşmesi sırasında, "İstanbul'da, bunun benzerlerini biz yapamaz mıyız?" diye fikir alışverişinde bulunduk.

Amerikan mall'leri, bizi öylesine heyecanlandırdı ki, hemen arsa aramaya başladık. Ataköy'deki evimizin karşısında, büyük bir top sahası, onun biraz ilerisinde de, Demokrat Parti döneminde temeli atılmış, ancak hayata geçirilememiş bir otel alanı vardı. Hatta, o otelin temeline, ilk harcı, dönemin Başbakanı rahmetli Adnan Menderes koymuştu. Fakat o inşaat, 27 Mayıs 1960 Darbesinden sonra kaderine terk edilmiş.

İşte bu sözünü ettiğim top sahası üzerinde kurduğumuz hayalî gerçeğe dönüştürmek istedik. Kardeşim Hüseyin'le birlikte, hiç vakit kaybetmeden, o arsanın sahibi olan Emlâk Bankası'nm Genel Müdürü Erol Kıcıman'a başvurduk. Ancak Kıcıman, teklifimize pek sıcak bakmadı. Ama biz inatla arayışımızı sürdürdük.

Emlâk Bankası, Bayındırlık ve İskân Bakanlığı'na bağlıydı. Söz konusu bakanlık görevini de dostumuz, merhum Safa Giray yürütmekteydi. Safa Bey'i, Sabancı Holding bünyesinde genel müdür olarak çalışırken, yakinen tanımıştık. Kendisiyle, güvene dayalı, dostane münasebetimiz vardı.

Safa Giray, AVM teklifimize olumlu yaklaştı. Konuyu, hemen, dönemin Başbakanı Turgut Özal'a götürdü. Turgut Bey, meseleyi benimsemiş, ancak, "Bu iş, ihalesiz olmaz" demiş. Ardından

da ilave etmiş: “ihale şartları, düzgün tanzim edilsin!”

Başbakan Özal’ın vermiş olduğu karar, Bayındırlık Bakanı Safa Giray vasıtasıyla bize ulaştırılınca, çok sevindik, önce, projeyi sahiplenecek bir “Ortaklar Grubu” oluşturmak istedik. Ardından da, projenin yapımına geçecektik.

Biz, bu teşebbüsün heyecanını yaşarken, Başbakan’ın tâlimatı üzerine, Emlâk Bankasfmn, söz konusu arazi ile ilgili ihale şartnamesi hazırladığını öğrendik.

Bir yandan yerli, bir yandan da yabancı ortak aramaya başladık, öncelikle Koç Grubu’nun kapısını çaldık. Bu davetimiz üzerine, Vehbi Bey’in büyük kızı Semahat Arsel Hanımefendi, Galleria inşaat alanına geldi ve incelemelerde bulundu. Kendilerine, Divan Pastanelerinin bir şubesini açmalarını önerdik. Metrekaresi 150 dolar olan kira bedelini çok fazla buldular. Ardından, Migros’u getirmelerini de teklif ettik; buna da sıcak bakmadılar. Oysa, Koç Grubu, daha sonraki yıllarda Galleria’nın altındaki geniş bir alana Migros mağazası açacaktı.

Bunun üzerine, Anadolu Grubu’nun sahipleri, dostlarımız Kâmil Yazıcı ile merhum İzzet Özilhan’ı ziyaret ettik. Onların yaklaşımı ise, müspetti. Hatta bu buluşma sırasında, görüşmelere Anadolu Grubu’nu temsilen Tuncay Özilhan’ın katılması dahi kararlaştırıldı. Tuncay Bey, zaman zaman toplantılarımıza da gelmeye başladı. Ancak, bu niyet, uzun sürmedi; Anadolu Grubu, yaşamakta oldukları bir başka sorun nedeniyle, kibarca “Biz, bu işte yokuz” dedi.

Galleria Ortaklık Grubu’nu oluşturma gayretlerimiz sürerken, Eska Şirketi’nin sahibi, müteahhit Selim Edes’le görüştük. Aslında Edes’in, bağımsız olarak ihaleye katılacağı haberini de almıştık. Dönemin Anavatan Partisi iktidarına yakın olan Selim Edes, yaptığımız görüşmeden sonra, bizlerle ortak hareket etme kararı aldı. Ardından da Türkiye Vakıflar Bankası Genel Müdürü Sami Erdem de bu projeye ortak olabileceklerini açıkladı.

Ortaklık portföyümüz henüz kapanmamıştı. Hem müteahhitler, hem de bankalarla görüşmelerimiz sürüyordu. Daha sonra, Safa Giray’ın tavsiyesi ile Kiska Şirketi’nin sahibi Oğuz Gürsel de Ortaklık Grubumuza katılacaktı.

Ünlü Mimar Hayati Tabanlıoğlu ile Yola Çıktık

Bir yandan “pilot” bir şirket kurma gayretini sürdürürken, bir yandan da projeyi çizecek mimarî büro arayışına geçtik. Yazlık komşumuz

Ahmet Çuhadaroğlu'nun tavsiyesi üzerine Mimar Hayati Tabanlıoğlu'nu ziyaret ettik. Konuyu, kendisine açtık. Hayati Bey'in yaklaşımı da çok olumluydu. Hiç vakit kaybetmeden kardeşim Hüseyin ve Hayati Tabanlıoğlu, birlikte Amerika'ya gittiler. Bu seyahat sırasında, heyete, Aydın Bolak Bey'in kardeşi, mimar Esen Bolak da dahil oldu. Oradaki maH'leri tek tek gezerek, 20. yüzyılın bu modern kapalıçarşılarım ayrıntılı bir şekilde incelediler. Dönüşte, çok heyecanlı ve mutluydular.

Kardeşim Hüseyin, Lassa ve Lisa Şirketlerindeki aktif yöneticilik görevini bırakıp, AVM projesine yoğunlaştı. Bu işle yatıp, bu işle kalkıyordu.

Başbakan Özal'ın talimatı üzerine ihale hazırlıklarına girişildi. Bu arada, Net Turizm'in de ihaleye hazırlandığı bilgisi geldi. Proje üzerinde çalışırken, henüz tamamlamadığımız ortaklık grubumuzu oluşturmak için arayışımızı da sürdürdük. Bir süre sonra, tablo ortaya çıktı. Yine o günlerde, Net Turizm'in hazırlatmış olduğu projeye, Emlâk Bankası'nın geçer not vermeyeceği anlaşıldı.

İhale öncesi, yüzde 55'lik hisseyi elimizde tutuyorduk. Diğer hisselerin dağılımı ise, Eska yüzde 20, Vakıflar Bankası yüzde 15, Net Turizm yüzde 10 şeklindeydi.

Kısa bir süre sonra, devreye, Kiska İnşaat'ın sahibi Oğuz Gürsel girecekti. Bayındırlık Bakanı Safa Giray'ın tavsiyesi ile grubumuza dahil olan Gürsel'e, bizim hissenin yüzde 15'i devredildi. Ancak Oğuz Bey, bir süre sonra hissesini bize iade ederek, Galleria ortaklığından çekildi.

Yönetim Kurulumuzda, İki Eski Bakan Görev Aldı

Ortaklık yapısının netleşmesiyle birlikte Ataköy Turizm Şirketi de oluştu. Şirket Yönetim Kurulunda, kardeşim Hüseyin Bayraktar ve yeğenim Mehmet Bayraktarla birlikte görev aldık. Bu arada, eski Sanayi Bakanı, merhum Şahap Kocatopçu ile Bayındırlık Bakanı, değerli hemşehrimiz Tahsin Önalp de şirketimizin Yönetim Kurulu üyeleri arasına dahil oldular.

Kardeşim Hüseyin, projenin hayata geçirilmesi için, diyebilirim ki, günde 24 saat çalışıyordu. Bu arada mimar Hayati Tabanlıoğlu da, Ataköy sahilinde dikeceği harika mimari eserini tamamlayabilmek için, kardeşim Hüseyin'le birlikte adeta yarış halindeydi.

Galleria Projesi'nin temeli, dönemin Başbakanı, merhum Turgut Özal

tarafından 15 Ocak 1987'de törenle atıldı. Özal, tesisin kısa sürede tamamlanması için yetkililere talimat verdi. Başbakan talimatı verirken, "Bu işi, 15 ayda bitirin" diyordu. Ancak, aynı yılın baharında iklim şartları arzu edildiği gibi olmadı. Mart ayında, onbeş gün boyunca sürecek, hayatı felç eden, bir kar yağışı başladı. Dolayısıyla tesis, 1 Ekim 1988'de açılabildi.

Galleria Sevdamızda, Balayı Çok Kısa Sürdü

İstanbul'daki Galleria Alışveriş Merkezi'nin hizmete girmesi, Türkiye'nin gündeminde birinci sırayı işgal etti. Gazeteler, açılış töreniyle ilgili haberlerini, manşetten duyurdu.

Galleria'nın açılışı öncesinde, törenle ilgili harcama bütçesi müzakere edilirken, önerilen 3 milyon liralık bütçeye, fazla olduğu gerekçesiyle itiraz etmiştim. Ortaklarımızdan Net Turizm'in Yönetim Kurulu Başkanı Besim Tibuk ise, benim itirazımı yerinde bulmayarak, şunları söylemişti:

"İzzet Bey, siz ne söylüyorsunuz? Benim tam 3 bin ortağım var. Bu ortaklarımı, törene getireceğim. 3 milyon liralık bütçe, az bile. Törenin şaşaalı olmasını arzu ediyorum."

Besim Tibuk tavır koydu ama, bütçe 3 milyon liradan, 2 milyon liraya indirildi. Tasarruflu bir açılış bütçesi yapmamıza rağmen, İstanbul adeta ayağa kalktı. Bu büyük kentimiz halkının yanı sıra, çevre illerden gelen meraklılar da, Galleria'yı gezebilmek için Ataköy sahil yolunda günlerce kuyruk oluşturdu.

Galleria, Türkiye'nin ilk modern alışveriş merkeziydi. Bu çatı altında, dünyanın ünlü markaları da boy gösteriyordu. Galleria'yı gezmeye gelenler, bir yandan tüm ihtiyaçlarını karşılarken, bir yandan da gönüllerince alışveriş imkanı buluyorlardı, özel otomobilleriyle gelen ziyaretçiler, otopark imkanından yararlanıyor, bu yenilikler İstanbul'un yanı sıra, başkent Ankara ve İzmir başta olmak üzere, diğer büyük kentlerde de AVM'lerin yapılmasına öncülük ediyordu.

Galleria Alışveriş Merkezi'ndeki işyerleri her gün tıklım tıklım doluyordu ama, bu muhteşem tesisi kuran ortakların yüzü pek gülmüyordu. Çünkü, bazı ortaklar, mali kriz yaşamaya başlamış, bu durum, 1989 Mart'ında, Galleria'nın henüz yaşamakta olduğu balayına gölge düşürmüştü.

Ortaklar arasında bulunan iki kamu bankasının yönetiminde değişiklikler oldu. Vakıflar Bankası Genel Müdürü Sami

Erdem görevinden ayrıldı, yerine İsmet Alver getirildi. Emlâk Bankası Genel Müdürü Erol Kıcıman'dan boşalan göreve de Bülent Şemiler atandı.

Şirketin iş hacmi büyüyordu. Bu durum karşısında, şirketi de büyütmek gerekecekti. Ortaklardan, sermaye artırımına katılmaları istendi. Ancak, bu gerçekleşemiyordu. İş bununla kalmıyor, Ataköy Turizm Şirketi, ortak bankaların verdiği kredi ile ayakta durduğu için, bu finans kuruluşlarında da büyük risk oluşuyordu.

Vakıfbank ve Emlâk Bankası'nın, risk oluşturacak kredi verme konusu, zihinlerde soru oluşturabilir. Onun da cevabını vermek istiyorum.

Başbakan Turgut Özal, Galleria Projesi'ni, kendisi için prestij bir proje olarak görüyordu. İstanbul'a hemen her gelişinde, bir fırsatını bulur, inşaat alanını denetlerdi. İstanbul Büyükşehir Belediye Başkanı Bedrettin Dalan ve Bakırköy Belediye Başkanı Kemal Naci Ekşi de, bu denetlemeler sırasında Başbakan Özal'a refakat ediyorlardı.

Başbakan Özal'ın çok önem verdiği bir projeye, söz konusu yatırımda ortaklığı bulunan iki kamu bankasının seyirci kalması düşünülemezdi. Bu bankalar, risk oluştursa dahi, Galleria'nın kısa sürede hizmete girebilmesi için finans desteğini esirgemiyorlardı.

Başbakan Özal'ın talimatıyla verilen can suyu dahi, şifa olmadı. Bir süre sonra Yönetim Kurulu'nda işler kilitlendi. Sıkıntıda olan hissedarlar, borçlarına karşılık hisselerini, alacaklı bankalara satmayı düşündüler.

İşler iyice karıştı. Şirketin hisse değerleri üzerinde tartışmalar başladı. Sıkıntı içindeki küçük hissedarlar, Ataköy Turizm'deki hisse değerlerinin yükseltilmesini istiyorlardı. Özellikle Net Turizm'in Yönetim Kurulu Başkanı Besim Tibuk, hisse değerini yükseltip, prim elde etme peşindeydi. Bunu sağladığı takdirde, hisselerini kolayca bankalara devredebileceği düşüncesindeydi.

Hisse senedi değerlerinin yükseltilmesi konusundaki görüşmeler sürerken, Tibuk, bizim için Laleli'deki otellerinde bir yemek daveti verdi. Bu meseleler, orada da görüşüldü. Ancak, karşı tarafın isteği, hayata geçirilecek gibi değildi. Onlar, "Hisselerimizin değerini yükseltin" diyor, biz ise kendilerine şu karşılıkta bulunduk:

"Hangi kriterle yükseltelim? Bu işler, 'Yükselttik' demekle olmaz ki... Sizin, firkete katılım oranınız belli. Aynı şekilde şirketin bugünkü piyasa değeri de ortada. Hatır için hisse değeri yükseltilmez. Böyle bir

yola başvurduğunuz takdirde, hile yapmış olursunuz. O hileyle siz, hissenizi cilalatıp, bankalara devretmek istiyorsunuz. Oysa, söz konusu bankalar, aynı zamanda bu şirkette sizin de ortağınız.

Diyelim ki, hisse değerinizi yükselttik. Bankaların yönetimi, bu konuyu incelerken, hileyi görmeyecekler mi zannediyorsunuz? Biz, bu işe aslâ tevessül etmeyiz, edemeyiz. Size, hayırlı işler."

Ataköy Projesi, AVM ile Sınırlı Değildi

Ataköy Turizm Şirketi'nin yatırımı, sadece Galleria Alışveriş Merkezi ile sınırlı değildi. Projenin içinde, otel, rezidans ve sahilde eğlence yerleri kurulması da vardı. Buna zaman içinde marina da dahil edilecekti.

işler, bir süre sonra çıkmaz sokağa girince, hem Vakıflar Bankası, hem de Emlâk Bankası yönetimi, bize, hiç de beklemediğimiz bir öneride bulundu. Bu öneri, tehlike çanlarının ilk sesi gibiydi.
Banka yönetimleri, "Mali sıkıntı içindeki ortakların hisselerini siz devralın. Şayet devralmazsanız, kendi hissenizi bize satın" diyorlardı.

Çaresizdik... Daha önce de ifade ettiğim gibi, çıkmaz sokağın içine düşmüştük. Bankalarla iyi geçinmek durumundaydık. Çünkü şirket, bu iki bankadan gelen kredilerle hayatiyetini sürdürüyordu. Ama, bu hâl, daha ne kadar devam edebilecekti...

Vakıflar Bankası'nın yeni Genel Müdürü İsmet Alver, çok anlayışlı bir kişiydi. Daima uzlaşma içinde oluyor, meselenin akılcı yoldan çözümü için çareler arıyordu. Ancak, Emlâk Bankası'nın Genel Müdürü Bülent Şemiler, bulutların üstündeydi. Hırçındı. Kendine çok güveniyordu. Uzlaşma nedir, bilmiyordu.

Bankaların dayatması karşısında, kardeşim Hüseyin'le birlikte Vakıflar Bankası'nın Mecidiyeköy'deki İstanbul Bölge Müdürlüğü'nde bir toplantıya gittik. Toplantıda sadece ortaklar hazır bulundu; Yönetim Kurulu Üyelerimizden Şahap Kocatopçu ve Tahsin önalp ise katılmadı.

Toplantı başladı. Vakıflar Bankası Genel Müdürü İsmet Alver'le, Emlâk Bankası Genel Müdürü Bülent Şemiler, bir yandan şirketin mali tablosunu anlatıyor, bir yandan da bizden isteklerini sıralıyorlardı. Her iki bankanın yöneticileri, ısrarla bize, "Ya hisse alın ya da hissenizi satın" baskısı yaptı. Konuşmalar, bir anda kontrolden çıktı; yumruklar konuşmaya başladı. Biz iki kardeş, Bülent Şemiler'le kıyasıya kapıştık. İsmet Alver araya girdi, sükûneti sağladı.

Bu kavgadan sonra, banka kredileri de bıçak gibi kesildi. Kardeşim

Hüseyin'le birlikte yumrukların konuştuğu görüşmeden ayrıldıktan sonra, şapkalarımızı önümüze koyup, düşünmeye başladık. Net Turizm ve Eska'nın hisselerini almamız için önümüze konulan dayatmayı nasıl aşabilirdik.

Turgut Bey Verdi, Turgut Bey Aldı...

Faizler yüzde 85'e çıkmıştı. Hatta o kadar ki, yüzde 100'e doğru yol alma tehlikesi vardı. Sıkıntıdaki iki şirketin hissesini devralmamız halinde, bu yüzde 85'lik faiz sarmalına dahil olacaktık.

Bankalar, Ataköy Turizm'e finans desteğini kestiği için, kardeşim Hüseyin, büyük bir yönetim sıkıntısı çekiyordu. Üç ay boyunca işler tamamen kilitlendi. Ben de bu feci durum karşısında, Taksim'deki işimi bırakıp, kardeşim Hüseyin'e yardımcı olmak için Ataköy'e geçtim. Ardından da, derdimize derman olur düşüncesiyle, Türkiye İş Bankası'ndan 2 milyar lira kredi temin ettim.

Krediyi temin ettik ama, kullanamadık. Şimdi, onun hikâyesini anlatmak istiyorum.

Dönemin Türkiye İş Bankası Genel Müdürü Ünal Korukçu, Ataköy Turizm için tahsis ettikleri 2 milyar liralık krediyle ilgili bilgileri Vakıflar Bankası Genel Müdürü İsmet Alver'e bildirmiş. Alver de, "Sakın ha, krediyi verme. Ortakların arasında ihtilaf var" demiş. Hem ortağımız, hem de dostumuz İsmet Alver'in bu azizliğinden dolayı, şirketi aylar önce girmiş olduğu o çıkmaz sokaktan bir türlü çıkaramadık.

Ortaklar arasında ihtilaf başgösterince, mesele dallandı, budaklandı ve iş âleminin kulislerinde konuşulmaya başlandı. Şirketin başında bulunan kardeşim Hüseyin Bayraktar, bu gelişmelerden ister istemez çok etkileniyordu. Böylesine huzursuz bir ortamda, gazeteci Mehmet Barlas'a açıklamalarda bulundu. Barlas, o yıllarda Tercüman gazetesinin genel yayın müdürüydü. Haberimiz gazetede çıkınca, Turgut Bey, "Bu işi bitirin" demiş.

Elimize Banka Defteri Tutuşturup, Bize Yol Verdiler

Emir, büyük yerden gelmişti. Bir büyük heyecanla kurduğumuz, Galleria Alışveriş Merkezi'nin de içinde bulunduğu Ataköy Turizm Projesi'nin defteri dürülmek üzereydi.

Dedikodu sokağa taşınca, fısıltı gazeteleri de yayına başladı. Bazı kıskanç işadamları, "Turgut Bey, bu koskoca işi Bayraktarlara nasıl vermiş?" sorusunun cevabını aramaya koyuldu.

Zaten, Ataköy Turizm Şirketi, ortaklık yapısı itibariyle, sağlıklı bir kuruluş değildi, özellikle aramızdaki iki şirketin problemleri, ister istemez, bizlere yansıyordu. Bu şirketler, kendi durumlarını bir yana bırakıyor, bizim çoğunluk hissesine sahip olmamız nedeniyle, zihinleri karıştırma konusunda özel çaba harcıyordu.

Büyük proje kapsamında bulunan otelin kaba inşaatı tamamlanmıştı. Küçük oteller de yapılmış, devreye girmişti. Ancak, Vakıflar Bankası Genel Müdürü İsmet Alver, her iki bankanın 150 milyar lira risk üstlendiğini söylüyor, bu tablodan en kısa zamanda kurtulmak gerektiği işaretini veriyordu.

Galleria sevdamız, hüzünle bitmek üzereydi. Dedim ya, emir büyük yerden gelmişti. Bu işe girişirken, gerçekten çok heyecanlıydık. Hele hele kardeşim Hüseyin, olağanüstü çaba harcamasına rağmen, yorgunluk nedir bilmiyor, mutluluğu yaşantısına yansıyordu.

Evet, 1 Ekim 1988, Bayraktarlar Ailesi'nin yıldızının parladığı andı. Çok şey ummuştuk... Fakat umduğumuzu bulamadık. Çünkü, umutla, umutsuzluğun arası, sadece bir adımdı.

Acaba yenilmiş miydik? Bilemiyorum ama, yeni bir tecrübe kazanmıştık. Ünlü bir Fransız yazarın da söylediği gibi, kimbilir, belki bu yenilgi, uyuyan enerjimizi harekete geçirecekti.

İş hayatındaki bu gayretimizin üzerine bir bardak su içmemiz önerildi. Hisselerimiz alındı, elimize, hisse bedellerinin yatırıldığı banka hesap cüzdanları verildi. Biz de bunun üzerine umutsuzluktan yeni bir umut çıkarmak üzere, yeniden yola koyulacaktık.

* * * * * * *

2015 yılı itibariyle Galleria'nın yapımının üzerinden yaklaşık 30 yıl geçti. Bugün, Türkiye'nin ilk AVM'sinin yıkılması konuşuluyor. Nedenini soracak olursanız; ben de bilmiyorum. Sadece üzülüyorum...

3. Bölüm: Kayseri, İstanbul Derken… Avrupa’dan, Çin’e Uzandık

* Kardeşim Hüseyin Bayraktarla birlikte çocuk yaşta babamızın otomobil yedek parça pazarlama tezgahında iş hayatına başladık. Zaman içinde otomotivin alfabesini öğrendik.

* Sektörde 30. yılımızı tamamladıktan sonra, makas değiştirmeye kalkışarak, İstanbul’un Ataköy semtinde Türkiye’nin ilk AVM’si olan Galleria’yı kurduk. Bu güzel teşebbüsümüz, ne yazık ki hüsranla sonuçlandı.

* 1990’ların başında, kardeşim Hüseyin’in teklifi ile işimizi ayırdık. Otomotiv sektöründeki bilgi birikimimle yeni bir iş düzeni kurdum. Çocuklarım da bana yardımcı oldu.

* Bir süre sonra, Türkiye dar gelmeye başladı. Dışa açılmaya karar verdik. Önce Tunus’ta bir macera yaşadık. Sonra Almanya, Slovenya derken, soluğu taa Çin’de aldık.

Bayraktar Ailesi'nde İkinci Kuşak Yetişince, İşlerimizi Ayırdık

1950'li yıllardan beri otomotiv sektörünün içindeydik. 80lerde sektör dışına çıkıp, büyük bir heyecanla Galleria Projesi'ni başlattık. Ama bu teşebbüsümüz, hüsranla bitti. Çocuklarımız yetişmişti. Bu arada, kardeşim Hüseyin, "Ağabey, işimizi ayıralım" dedi; sonuç da öyle oldu...

Osmanlı Padişahı IV. Murad'ın da söylediği gibi, devran, her zaman murad üzre dönmüyor. Yani, arzu ettiğiniz her şey, her zaman gönlünüzce gerçekleşmiyor.

Biz iki kardeş, büyük hayâller ve heyecanla giriştiğimiz Galleria Projesi'nde maalesef hüsrana uğradık.

Burada, suçlu aramaya kalkışmanın artık bir anlam ifade etmeyeceği inancındayım. Bilirsiniz; "Kusuru olan, kusur bulur" derler. Kusur bulunca, ne elde edeceğiz ki?..

Kaybettik; ama, tecrübe sahibi olduk.

Bu projeyi hayata geçirirken, yani mutlu ve umutlu iken, çevremize boş vaatte bulunmamaya özen göstermiştik. Sonuç ortaya çıkınca, hâliyle üzüldük. Ama, o psikolojik ortamda, eleştiri sahiplerine cevap vermek istemedik. Çünkü, tüm bu olumsuzluklara rağmen, kırk yıldan beri sürdürdüğümüz hayat tarzımız belliydi: Sadece çalışmak...

O koskoca Galleria Projesi'nde yol ayrımına gelinince, elimize uzatılan bir banka cüzdanı sonrasında, İzzet ve Hüseyin Bayraktar Aileleri'nin tüm fertlerinde bir moral çöküntüsü hissettim. Bu durum karşısında, sükûnet yolunu seçtim. Kardeşim Hüseyin Bayraktar ise, Başbakan Özal tarafından bize revâ görülen haksız ve adaletsiz yaptırım karşısında adeta isyanları oynuyordu.

Haklıydı. Yıllarını vermişti. Bu proje uğruna, tüm işlerini ertelemişti.

Galleria Projesi, deyim yerindeyse, Hüseyin'in büyük aşkıydı. İşte o aşkın hüsrana uğraması, kardeşimin dünyasını altüst etti. Biliyorum, o günlerde sağlıklı düşünecek durumda değildi.

Kısacası, duygu yüklüydü. Nasıl olmasın ki?..

Kardeşimle, İş Hayatında Ayrılık Saati Geldi

İki kardeş, kaybedilen zamanı ve projeyi mâzide bırakıp, geleceğe yöneldik. Galleria Projesi'ni hayata geçirip, elimizden kaptırmıştık ama, masamızda bir başka AVM Projesi daha vardı. O da, Bakırköy'ün orta yerindeki eski Vita Fabrikası'nın arazisi üzerine yapılacak olan Carousel Projesi'ydi. Söz konusu Proje'nin bedeli ödenmiş, ruhsatı dahi alınmıştı.

Kardeşim Hüseyin'e moral destek verip, önümüzdeki işlere bakmamızı önerdim. Bu arada, "Carousel Projesi'ni hemen hayata geçirelim" dedim. Ancak, bu önerim, itibar görmedi.

Aradan sekiz ay geçtikten sonra, Hüseyin, "Ağabey, işlerimizi ayırsak?.." teklifiyle karşıma çıktı. Ben de kendisine, "Senin için kolay olmaz" dedim. Hüseyin, tek kelimelik cevap verdi: "Fedakârlık..."

Bu, hiç düşünmediğim ve beklemediğim bir teklifti. "Madem kardeşim öyle arzu ediyor, sebebini araştırmalıyım" dedim. Araştırdım, ancak bir şey bulamadım. Bu durumu, Galleria'nın yarattığı ruh bozukluğuna bağladım. Başka ne yapabilirdim ki?..

Bir başka ihtimal daha vardı; evlâtlarımız yetişmiş, baba tezgâhında iş hayatına atılmışlardı. Hem Hüseyin'in, hem bizim çocuklar Amerika'da eğitim görmüş, gayet donanımlı hale gelmişlerdi. Kim bilir, kardeşim, belki de çocukların özgürce çalışmaları için böyle bir yolu seçmişti. Aslında, bu konuda yorum yapmanın da hiçbir anlamı olmayacaktı.

Uzatmayalım; ayrılık saati geldi. Oturduk, konuştuk, anlaştık, işlerimizi ayırdık ve helalleştik. Çünkü, kader bizi, böyle bir karar almaya sevk etmişti.

Ama bir hususu kayıtlara geçirmeden, bu konuyu kapatmak istemiyorum.

Kardeşim Hüseyin'le işlerimizi ayırdığımıza dair haber, gerçek dostlarımızı çok üzdü; dost görünenleri ise, maskeli üzüntüye sevk etti.

* * * * * * *

Evlâtlarım Fevzi ve Ahmet, artık bana yardım edebilecek yaş ve konumdaydı. İleride, kızımız Güler de, ağabeyleri gibi aile şirketlerimizde bizlere yardımcı olacaktı.

İş hayatında kardeşimle yollarımızı ayırınca, diyebilirim ki, kabuğumuza çekildik. Yani, ticarî hayatımızı, Kardeşler Ortaklığından, aile şirketine dönüştürdük.

Yolumuza, Farba ile devam edecektik. Otomobillerin yolunu aydınlatan Farba, iş hayatında da bizim yolumuza ışık tutacaktı.

Tunus'ta Yeni Bir İş Kapısı Bulduk

Şimdi okurlarımızı, Kuzey Afrika'ya, Tunus'a doğru bir seyahate çıkarmak istiyorum.

Kardeşim Hüseyin, 1987 yılında yoğun olarak Galleria Projesiyle uğraşırken, biz de Farba'nın faaliyetlerini organize ediyorduk. O tarihte, Tunus'tan bir ziyaretçimiz geldi. Jamil Ben Selem'in sahibi bulunduğu Projektör Magreben firmasını temsilen gelen bu ziyaretçi, aynı zamanda Cibie Firması ile iş yaptıklarını, ancak bizim gibi kendilerinin de Fransızlarla yollarını ayırdığını söyledi. i

Tunus'lu ziyaretçi, Farba'dan yedek parça istiyordu. Bu durumu, çocuklarımla değerlendirdik. Ardından da, Tunus'taki tesisleri yerinde ziyaret kararı aldık. Bu karar çerçevesinde, oğlum Ahmet Tunus'a gitti.

Tunus ziyareti, bize yeni bir pazar kapısı açtı. Farba'nın yarı 1 mamûl ürünlerinden göndermeye başladık. Kısa zamanda bu firmayla hatırı sayılır iş yaptık. Para da kazandık.

Aradan bir süre geçtikten sonra, bu defa söz konusu firmadan Genel Müdür Khrissi Khalifa, ziyaretimize geldi. Bu, aslında sürpriz bir ziyaretti. O sürpriz, Tunus'lu müşterinin konuşmasının içinde gizliydi.

Şimdi, Khrissi Khalifa'yı dinleyelim:

"İzzet Bey, ben Tunus'ta, kendi firmamı kurdum. Yeni tesislerimde far montajı yapacağım. Sizi, ortaklığa davet ediyorum." ,

Bu ziyaret üzerine, piyasa bir anda karıştı. Projektör Magreben'in patronu, acele İstanbul'a gelip, "İzzet Bey, sakın ha bu kişiyle iş yapmaya kalkışmayın. Çünkü, kendisinde para yok." uyarısı yaptı.

İki Tunuslu arasındaki rekabet, zihnimizi iyice bulandırdı. İki derede, bir arada kalmıştık. Oğlum Ahmet'le birlikte tekrar Tunus'a gitme ihtiyacı hissettik.

Çinliler ne demiş; "Yüz defa dinleyeceğine, bir defa gör".

Biz de, doğru bilgi edinmek için, işi yerinde görmeye karar verdik. Aslında, ortaklık filan düşünmüyorduk. Tunuslular'a, mal satabilmenin yollarını aramaktaydık.

Evet, gittik, gördük. Khrissi Khalifa'nın tesisleri, yürekler acısıydı.

Bir bataklığın içine kurulmuş, çevresinden sanayi atıkları akıp gidiyordu. O tesislerin yürekler acısı halinden etkilendik ama, yine de

Tunusluya ortak olduk. Hükümetten müsaade alarak, o günün parasıyla, 179 bin Amerikan Dolarına denk gelen 180 bin Tunus Dinarı sermayeyi transfer ettik. Ortaklık hissemiz, tam yüzde 50'ydi. Ortaklık şartlarına göre, bu şirket, tüm hammaddeyi bizden temin edecek, bunun yanı sıra, yepyeni bir fabrika kurulacaktı.

Tunus'ta çark dönmeye başladı. Biz de Türkiye'den Fransızca bilen teknik eleman göndererek, işi sahiplendik. Ardından, başkent Tunus'a yakın Hamamlifdeki Organize Sanayi Bölgesi'nde bir arsa temin edildi. Oraya, 5 bin m2'lik kapalı bir alan yaptık. Bu yeni tesiste, far ve reflektör imalatına başladık. Tunus'taki yeni yatırım, kısa zamanda fabrikaya dönüştü. Fabrikanın oluşması sırasında, Türkiye'de yeni imal ettirdiğimiz presleri Tunus'a gönderdik. Ayrıca, Bursa'da devre dışı çıkmış makinelerimizin bir kısmını da oraya sevk ettik.

Ancak, zaman içinde Tunuslu ortağımız Khrissi Khalifa'nın yoldan çıktığını fark ettik. Sürekli kontrol edemediğimiz bu ortak, maalesef kayıtdışı çalışıyormuş. Çin'den ve Tayvan'dan yarı mamûl parçalar getirip, ortağı olduğumuz tesiste bizden habersiz montaj yapıyormuş.

1989'da başlayan Tunus maceramız, 2014'te sona erdi. Bu zaman içinde aman aman bir para kazanmadık. Ama ortağımızın çok zengin olduğunu dolaylı yollardan öğrendik.

Bu arada Sezar'ın hakkını Sezar'a vermek istiyorum. Tunuslu ortağımız Khrissi Khalifa'nın eşi, çok sağduyulu bir hanımdı. İnançlarıyla, hak-hukuk açısından bu ortaklık sırasında adeta bir terazi gibiydi.

Ortağımız Khrissi Khalifa'nın bizi zorladığı günlerde, kendisine gerekli uyarıyı yapar, uzlaşma mahalli olarak da eşini işaret ederdik.

Khalifa ile ortaklığımızı sona erdirirken, anlaşmakta zorlandık. Bir türlü orta yolu bulamıyorduk. İşte o dönemde de Khalifa'ya, eşine danışmasını teklif ettik. Bayan Khalifa devreye girdi, iş tatlıya bağlandı.

Kuzey Afrika Maceramız 25 Yıl Sürdü

Tunus'ta yaptığımız ve tam çeyrek asır süren ortaklık, bize, acı olduğu kadar, tatlı hatıralar da bıraktı. Ortağımızın oğlunu İstanbul'da Kemal Özkan Sünnet Sarayı'nda sünnet ettirdik. Ailece Türkiye'ye geldiler. Misafirimiz oldular. Oğullarını sünnet alışverişi için çarşı-pazar gezdirdik. Ardından da, görkemli bir sünnet düğünü yaptırdık.

* * * * * * *

25 yıllık Tunus maceramızın sonunda şöyle bir değerlendirme yapmak istiyorum:

Aslında, buna macera demek mi gerekir, bilemiyorum. Galleria'da olduğu gibi "tecrübe" değerlendirmesi yapmak istiyorum.

Eğri oturup, doğru konuşalım; Tunuslu ortağımız, Allah için 10 yıl boyunca çok dürüst çalıştı. Ama işin büyüdüğünü görünce, elimden alırlar diye korkmaya başlamış olacak ki, kayıtdışına yönelmiş ve zaman içinde haksız servet edinmiş.

Aslında, Tunus'taki işimiz çok meşakkatliydi. Bizi fazlasıyla meşgul ediyor, dolayısıyla zamanımızı alıyordu. Türkiye'den gönderdiğimiz teknik personel de Tunus'un şartlarına uyum sağlayamadığı için kısa süre sonra kaçıp, İstanbul'a dönüyordu.

Bu iş burada bitmeli, diye düşünmeye başladık. Kısa süre sonra, öyle de yaptık. Ortağımızla el sıkıştık. Afrika'dan elimizi, eteğimizi çekip, Avrupa'ya yöneldik. Avrupa Kapısı bize, belki de yeni yeni imkanlar açar diye düşündük.

Her Şey Aklıma Gelirdi de, Çin'de Fabrika Kuracağım Gelmezdi...

1994 yılının yazında, teknik ekibimizle birlikte Uludağ'ın Zirvesi'nde gerçekleştirdiğimiz "beyin fırtınası", bizim için milat oldu. Zirve'den, "Ar-Ge kuralım, ürünlerimizi Avrupa standartlarında imal edelim" kararı çıktı. O kararı hayata geçirince, önce Avrupa'lı, sonra Uzakdoğulu olduk.

Büyük Atatürk, "Büyük işler ve önemli atılımlar, ancak birlikte çalışma ile elde edilebilir" diyor. Bunun yanı sıra, geleceği, çalışkan olanların sahipleneceğini de ifade ediyor.

Rehberimiz Atatürk, milletçe daima ufkumuzu aydınlattı. Kalkınma ve rekabetin Batılılaşmakla sağlanabileceğini söyledi. Biz de o istikamette ilerledik.

Otomotiv sanayimdeki hedefimiz, Batı Teknolojisi idi. Bu yolda gidersek, mükemmeli yakalayabileceğimizi biliyorduk.

İyi bir işin, iyi bir düşünceden daha geçerli olduğunu öğrenmiştik. Tembeller kadar hayalperest değildik. Küçük insanlarla büyük işler yapmaya da kalkışmadık. Üstümüze vazife olmayan işe ise, hiç karışmadık. Akıl yolunda çalışma gayreti içinde olduk. Prensiplerimizden asla tâviz vermedik. Ailece çaba harcadık. Bu çabanın sonunda, madden ve manen rahatladığımızı fark ettik.

İş hayatımızdaki prensiplerimizden tâviz vermemiz mümkün değildi. Meşru zeminde, meşru yollardan çalışıp, kazanmalıydık. Ancak, bu yolla huzuru bulabilirdik. Huzurun olmadığı ortamlarda mutluluktan da söz etmek mümkün değildi. Hem huzur, hem de mutluluğu sağlayabilmenin vazgeçilmez şartı ise, sağlık içinde yaşamak, meşruiyet içinde çalışmaktı.

Geleceğe Dönük Kararlarımızı Uludağ'ın Zirvesinde Aldık

Batı Anadolu'da yaşayan kayak sporu meraklıları, kış ayları gelince özellikle Uludağ'ı seçer, zirvede gönüllerince eğlendikten sonra, zinde bir şekilde tekrar günlük hayatlarına dönerler. Biz ise, Uludağ'a 1994 yılının yaz mevsiminde çıkıp, ufkumuzu açacak kararlar almıştık. Daha önce de ifade ettiğim gibi, bu kararlardan en önemlisi, Farba bünyesinde Ar-Ge Birimi'ni kurmaktı. İşte o birimle birlikte, üretimimiz Avrupa standartlarında gelişmeye başladı.

Ardından da Mercedes'in kardeş kuruluşu Setra, otobüs stop lambası üretmemiz için bize sipariş verdi.

Setra otobüslerinin lamba tasarımlarını geliştirerek yola koyulduk. Onu, Mercedes otobüslerinin stop lambası tasarımı ve geliştirilmesi izleyecekti. Bugün hâlâ üretimde olan Mercedes'in Travego modeli otobüslerin far ve stop lamba tasarımlarına, o atılımla birlikte başladık. Travego'yu, Atego kamyonları takip etti. Bizim geliştirmiş olduğumuz o ürünler, halen Mercedes'in Almanya, Brezilya ve Türkiye'deki fabrikalarında kullanılıyor.

Uludağ Zirvesi, iş hayatımızda bir mîlat oluşturdu. Zirvede aldığımız kararı takiben, Mercedes'in Türkiye'de imal edilen motorlu araçlarına yapmış olduğumuz ürün, bize, Mercedes camiasının kapılarını sonuna kadar açtı. Bayiliğimiz dışında, ürün geliştiren, rekabetçi imalat yapan bir otomotiv yan sanayii konumuna ulaştık, tş hayatımızdaki bu başarı, önümüzdeki yıllarda başka yeni kapıların açılmasına da vesile olacaktı.

Otomotiv sektöründe yaptığımız çalışmalar, bize, hiç ummadığımız ve beklemediğimiz bir şekilde kredi olarak geri dönüyordu. Bunun en belirgin örneği, 2011 yılında Almanya'daki Odelo Şirketi'ni alırken görülecekti.

Teknolojimizi, Avrupa Standartları Seviyesine Çıkardık

Evet, Almanya'da aldığımız bir şirketin ilk işaretini yukarıdaki satırlarımda verdim. O şirketin uzun hikâyesine girmeden önce, bu uğurda gösterdiğimiz yenilikçi çabaların ayrıntısını okurlarımla paylaşmak istiyorum.

2000'li yıllara geldiğimiz zaman, bünyemizdeki teknolojik değişimler, ürün yapılarına da yansımaya başladı. Bunun için, yeni teknolojik tesis yatırımlarına giriştik. Bu atılımımız sırasında, özellikle tesislerin en iyisi ve en doğrusunu yapma konusunda titizlik gösterdik. Çünkü, yanlış teknoloji ile doğru üretim yapılamayacağını da zaman içinde öğrenmiş olduk.

Farba tesislerinde üretilen mamûllerimiz, iç ve dış piyasalarda büyük kabul görüyordu. Bunu, üretim kalitesine borçluyduk. Bu kaliteyi de, üretimin tozsuz ortamlarda yapılmasıyla sağlayabilirdik. Bu teknik imkanı gerçekleştirebilmek için Almanya'da faaliyet gösteren Eisenmann firmasına başvurduk. Bu firma, bize, istediğimiz vasıflarda modern bir tesis kurdu. Biz de başarıya, o tesisle ulaştık.

Müessesemiz için, müşteri memnuniyeti çok önemliydi. O

memnuniyeti ancak yatırımda tasarruf yoluna sapmayarak kazanabilirdik. Yani, ucuz tesis kurmamalıydık. Ünlü Alman mucit ve sanayici Robert Bosch'un söylediği gibi, "Ya en iyisi, ya da hiçbiri" prensibiyle hareket ettik. Bu yola başvurmasaydık, işimizi garanti altına alamaz, performansımızı yükseltemez, dolayısıyla müşterimizi memnun etme imkanını da elde edemezdik.

Uzun yıllardan beri sektörün içindeydik. İyi ile kötüyü, doğru ile yanlışı ayırabilecek deneyime sahip olmuştuk. Kalite derinliğini ölçebiliyor, müşteri memnuniyetinden etkilenebiliyorduk. Bütün bu faktörleri göz önüne alarak, adımlarımızı dikkatlice attık.

Ürün Kalitemiz, Bize Avrupa Pazarlarını Açtı

Doğru tesis ve doğru makine ile yola çıkmak, belki kısa vadede getirisi olmayan bir yatırımdır. Ancak, söz konusu yatırımın uzun vadede bize hem itibar olarak, hem de maddeten kazanç sağladığını ifade etmek istiyorum.

Bilindiği gibi, 2000'li yılların başından itibaren Türkiye'de üretilen araçların hemen hepsi Avrupa piyasasında çok kolay pazar bulacak hale geldi. Bunu da, ürünün kalitesi sağladı. İftiharla belirtmeliyim ki, otomotiv sanayiinin bu duruma gelmesinde, bizim de katkımız oldu.

Ürünlerimizdeki kalitenin iddialı bir konuma ulaşmasıyla birlikte, Avrupa otomotiv sanayiinde, aranılan bir yan sanayi kuruluşu haline geldik. Bu yeni konumumuzdan sonra, Fransızlar'ın ünlü Valeo firması, 2000 yılından itibaren bizimle işbirliğine girişti.

Olaylı bir şekilde yollarımızı ayırdığımız Fransız Cibie firmasını da bünyesine katmış olan Valeo, önceleri bize uzak duruyordu. Ancak, onlar da ürün kalitemizi gördükten sonra, kararlarını revize edip, kapımızı çaldılar. O kadar ki, yine bir başka Fransız firması olan Renault ile yapmakta oldukları işbirliğini noktalayıp, bize lisans verdiler ve tüm far işlerini Farba'ya devrettiler.

Fransız Valeo, taa 1920'lerde kurulmuş, geçen zaman içinde dünyaya açılmıştı. Doğal olarak Türkiye'ye de gelmek isterlerdi. Anladığım kadarıyla, sıkı bir piyasa araştırması yapmışlar, bu arada tesislerimizi ve tecrübemizi öğrendikten sonra, bizimle işbirliğine karar vermişler.

Yine tekrar ediyorum; Türkiye, 2000'li yıllardan itibaren "Küresel Pazar"a daha fazla motorlu araç ve yedek parça satmaya başladı. Biz de bu değişime ve rekabete ayak uydurabilmek için

1994'te başladığımız vizyon çalışmasını, özellikle 2004'ten itibaren daha da hızlandırdık ve şu sloganı telaffuz eder olduk:

"Biz artık, dünya klasmanında bir otomotiv dış aydınlatma imalatçısı olacağız."

Bunu söylemek kolay ama, yapmak o kadar da değildi...

Bizler de bu büyük değişim sırasında rol sahibi olabilmek için, daha yüksek miktarda ve kaliteli ürünleri müşterilere günlük, hatta saatlik teslimatlar yapmaya başladık.

Küresel Pazar yolculuğuna çıkarken, kendimize güveniyorduk. Çünkü, bir yandan lisans aldığımız Fransız ve Japon firmaları ile olan iş ilişkilerimizden ve onların tasarımını yaptığı ürünlerden yenilikleri öğrenmiş, diğer yandan ise, kendi ürün tasarım yeteneklerimizi geliştirerek, insan kaynaklarımızı güçlendirmiş ve yetkinleştirmiştik.

Başlattığımız bu değişimi sürdürebilmek için, iki önemli konu üzerinde durmaya karar verdik. Bunlardan birincisi; Toyota'nın başarı ile uyguladığı ve dünyada birçok firmanın da örnek aldığı "Yalın Üretim ve Yönetim Sistemi" idi. Bu konu, "Dünyayı Değiştiren Makine" adlı kitapta çok güzel ele alınarak, anlatılmıştı.

İkinci konu ise, Avrupa Kalite Derneği'nin geliştirdiği ve ülkemizde de "KalDer" Kalite Derneği'nin tanıtıp, ödüller verdiği "EFQM Modeli" idi. Biz de söz konusu ödüllerin en altından başlayarak, her yıl birine aday olduk ve o ödüllerden kazanmaya başladık. Son aldığımız ödülle, bu alanda zirveye ulaştık. Gurur duyduğumuz bu ödül, "Türkiye Büyük ödülü" idi.

Asıl güzel olanı ise, yukarıda anlattığım iki modelden kendimize uygun yeni bir iş modeli oluşturmamızdır. Bu modeli de, "Yalın Mükemmellik" olarak isimlendirdik ve bu ismi tescil ettirdik. Böylelikle, hem küresel pazarda itibarımız arttı, hem de küresel otomotiv sektöründe bilinen ve tanınan bir müessese konumuna ulaştık. Bu başarıların yararını da, 2011 yılında Alman Odelo firmasını satın alırken gördük. Çünkü sektördeki referansımız, Odelo'yu almak isteyen diğer firmalara göre çok daha güçlü idi.

Gün Geldi, Avrupa Firmaları Başarımızdan Rahatsız Oldu

Geliştirmiş olduğumuz yönetim ve üretim sistemi, Volksvvagen firmasının hemen dikkatini çekti. Onlardan, siparişler aldık. Bu sipariş

kapsamında, Volkswagen Ailesi'nin İspanya'da ürettiği Seat ile Çek Cumhuriyeti'nde ürettiği Skoda'lara arka stop lambaları imal edecektik. Bünyemizdeki bu gelişme, bize lisans veren Fransız firması Valeo'yu çok sinirlendirmiş olacak ki, onlardan şöyle bir tepki aldık:

"Siz artık, bize rakip olmaya başladınız. Biz, sizinle çalışmayacağız."

* * * * * * *

"Allah bir kapıyı kapatırsa, başkasını açar" inancıyla büyüdük. Valeo yönetiminden gelen resti, soğukkanlılıkla karşıladık. Bu arada, Alman Odelo firmasının satıldığını işittik. O firmaya tâlip olmak için harekete geçtik. Harekete geçtik ama, bu işin o kadar kolay olmayacağım da biliyorduk. Volkswagen ve Mercedes yöneticilerini devreye soktuk. Bu firmanın, Stuttgart yakınlarındaki Schvvaikheim'da Oberrot'ta ve Geislingen'de fabrikaları vardı. Bunun yanı sıra, Almanya'nın Hollanda sınırında bulunan Duisburg şehrinin Kamp-Lintfort kömür havzası bölgesinde de LED fabrikası bulunuyordu, özellikle bu fabrikada LED çipleri üretilmekteydi.

Odelo, Slovenya'da da bir fabrika kurmaya başlamıştı. Toplam beş fabrikası bulunan o koskoca şirkete sahip olabilmek için, tüm imkanlarımızı seferber ettik. Bizim karşımızda Amerikalı, AvusturyalI, Hintli ve Çinli tâlipler de vardı. Devreye, bu müşterilerden sonra girdik. Şansımızı denedik.

Almanlar, dünyanın dört bir köşesinden gelen müşterilerle daha önce görüşmüşler. Sıra bize gelince, Odelo patronajıyla yoğun bir görüşme trafiği başladı, işi alabilmek için, İstanbul'la Stuttgart arasını, Kayseri tâbiriyle "bağ yolu" yaptım. Yani, sık sık gidip gelmeye başladım.

Almanya'nın Odelo firması, otomotiv sektöründe stratejik öneme sahipti. Çünkü; BMW, Mercedes, Audi ve Porsche, bu firmanın aydınlatma ürünlerini kullanıyordu. Şirket, zaman içinde maddi sıkıntıya düşmüş, ardından kurtarılmış, ayakları üzerinde durmaya başlayınca da, sahipleri "Odelo'yu elden çıkaralım" demiş.

Avrupa'daki Beş Fabrikayı Almak İçin Çaba Harcadık

Almanya'da satın alma öncesi, "Due Dilligence" diye adlandırılan önemli bir süreç vardır. Bu süreçte, taraflar birbirini tanır, sıkı pazarlıklar yapılır, dosyalar alıp-verilir. Satıcı ikna olursa, el sıkışılır, şirket, talibe devredilir. İşte biz de o günü bekliyorduk.

Görüşmeler, çok çetin şartlarda geçti. Oğlum Ahmet Bayraktar da, bu

yoğun trafikte büyük çaba harcıyordu. Bir Almanya ziyaretim sırasında, kendisine şu uyarıyı yapmıştım:

“Oğlum, bu işi artık bitirmemiz lazım. El içinde soyunduk, giyinemeyiz. Ne yapıp edip, bu şirketi mutlaka satın almamız gerekir. Başkasına bırakırsak, el içine çıkamayız. Ben, her şeye yetişemiyorum. İstanbul’la Stuttgart arasında gidip gelmekten yorgun düştüm. Bundan sonra gayret sana kalmış. Arkandayım...”

Odelo’ya tâlip olurken, kendi şartlarımızla, bu firmanın şartlarını mukayese ettik. Biz, yerel bir fabrikaydık. Yıllık ciromuz, yaklaşık 34 milyon Euro civarındaydı. Odelo’nun yıllık cirosu ise, 178 milyon Euro’ya ulaşmış. Beş fabrikası var; bir de koskoca şirketi... Yani, bizden en az beş misli büyük.

Şapkamı önüme koydum, düşündüm. Düşünürken, 1980’li, 1990’lı yıllarda Almanya’daki fabrikalardan yedek parça aldığımız günler hatırıma geldi. Allah’ıma şükrettim, “Nereden nereye..” dedim.

Bir cesaretle bu işe soyunmuştuk. Avrupa’nın farklı ülkeler ve farklı şehirlerindeki beş fabrikayı, şirketiyle birlikte satın almak istiyorduk. Böylesine uluslararası bir alışveriş için, yıllar bizlere hem iş tecrübesi, hem de cesaret kazandırmıştı. Moral değer ise, fazlasıyla vardı.

İlk Defa 1990’da Dışa Açılarak, Tecrübe Kazanmıştık

Tunus’ta 1990’lı yılların başında yaptığımız yatırım, Almanya’da girişiğimiz bu teşebbüsün ilk adımını oluşturuyordu. Eğrisiyle doğrusuyla, Tunus yatırımı, bizi Türkiye dışında tecrübe sahibi yaptı. Türkçe’de güzel bir deyim vardır; “Tecrübe, kaybettiklerimizin toplamıdır.”

Tunus’ta kaybetmiştik ama, gerçekten sınır ötesinde deneyim kazanmıştık. “Kuzey Afrika’da edindiğimiz bu deneyimin Orta Avrupa’da ne faydası olacak?” diye düşünebilirsiniz. Kaybettiklerimizin hepsini bir kalemde siliyor, bu konuda şu değerlendirmeyi yapmak istiyorum:

Tunus’a gitmekle, kabuğumuzu kırdık...

Tabii, kazandığımız tecrübe, sadece Tunus faktörüyle sınırlı değildi. Bize asıl Avrupa’yı öğreten ve bu kıt’ada yatırım yapmaya teşvik eden, Gerba teşebbüsümüzdür. Bir başka ifadeyle, Frankfurt’ta Gerba şirketini kurarak, zaten Avrupalı olmuştuk.

Almanya'nın ticarî hayatı hakkında fikir sahibiydik. İş mevzuatını öğrenmiştik. Bunun yanı sıra, otomotiv sektöründe pek çok dostluklar edinmiştik. Bütün bunlar toplanınca, Almanya'da fabrika alma cesaretini kendimizde bulabiliyorduk.

Dünyanın Batı'sından Sonra, Doğu'suna da Açıldık

Otomotiv sektöründe iş hayatına atıldıktan bir süre sonra, sınırların ötesinde de iş yapmaya başlayınca, hep dünyanın Batı'sındaki ülkelerle alışveriş yaptık. Taa Amerika'dan mal getirtip, Orta Anadolu'da sattık. Avrupa'yı ise, komşu kapısı haline çevirmiştik.

Amerika'dan bahsederken, "Taa Amerika" diyerek, Amerika'nın Türkiye'den uzaklığını vurgulamak istiyor, bunu Kayseri lehçesiyle ifade ederek, "Amerika nire, Gayseri nire..." diyorum.

Amerika'yı "dünyanın öbür ucu" olarak nitelerken, Çin'i de unuttuğumu zannetmeyiniz. Biliyorum ki, Çin de dünyanın Doğu'daki öbür ucu...

Öğrencilik yıllarında Türk Tarihi'ni okurken, atalarımızın geldiği Orta Asya'nın yanı sıra, "Çin" adındaki bir devletin varlığını da öğrenmiştim. İleriki sınıflarda tarih öğretmenimiz, bize, dünyanın en uzun duvarı olan Çin Seddi'ni anlattı.

1950'li yıllarda ise, Kayseri'deki kırtasiyecilerde Japon malı kokulu kurşun kalemler satılmaya başlanınca, bizden sonraki nesil harçlıklarından artırdıkları paralarla, bu kalemleri almaya başladı. Yani, Çin'le Japonya'yı henüz yeterince ayırt edemeyen Türk tüketicisi, Uzak Doğu mallarıyla günümüzde değil, taa 60 yıl önce tanışmıştı. Yine o yıllarda, Çin'den, kaçak yollarla ipekli kumaşların geldiği de söylenirdi. Suriye'den Türkiye'ye sokulan bu kumaşlar, biz erkeklerin ilgi alanına girmediği için, konuyu annelerimizin sohbetleri sırasında öğrenirdik.

20. yüzyılın ortalarında henüz televizyonla da tanışmamıştık. "Turizm" denilen sektör ise telaffuz dahi edilmezdi. Ancak Kayseri'ye arada bir Batılı turistler gelirdi. Bunlar, daha çok Kapadokya'yı görmek için yola çıkan seyyahlardı. Kısacası, Türkiye topraklarında Çinli bir insanla karşı karşıya gelmemiştik. Ancak, Çinliler'in tipi hakkında bir bilgimiz vardı, öyle zannediyorum ki, bunu, ders kitaplarındaki fotoğraflardan öğrenmiştik. Çinliler'in ve Japonlar'ın çekik gözlü olduğunu biliyorduk. Onun için çekik gözlü Türkler'e "Çinliler gibi" veya "Japonlar gibi" yakıştırması da yapılırdı.

Büyüklerimiz, sohbet sırasında "Çin-i Maçin" ifadesini kullanırdı. Ama

biz yeni yetmeler, bunun ne ifade ettiğini bilmezdik. İleriki yıllarda, Çin-i Maçin'in, "Çin ve Çin'in güneyi" anlamına geldiğini öğrenecektik. Uzun lâfın kısası; Çin, bizlere, masal kahramanlarının yaşadığı hayalî bir diyar gibi gelirdi.

Aradan yıllar yıllar geçti. Ne yaptık bilir misiniz? Çin'de fabrika sahibi olduk. "Çin'de fabrika kurmak, bu kadar kolay mı?" diyeceksiniz. Kolay veya zor; yıllar bizi taa oralara kadar taşıdı.

Dünyanın bugünkü haline "globalleşme" diyorlar. Biz de, o rüzgara kendimizi kaptırdık, global âlemin hem Doğu'sunda, hem de Batı'sında fabrika sahibi olduk. Ulaştığımız bu mertebeyi ise, sadece ve sadece çalışarak elde ettik.

Mercedes'le Güzel Bir Dayanışma İçine Girdik

Otomotiv âleminde işin çıraklığını yaparak piştiğimi hep söylerim. Geçen zaman içinde, insanın ayağını yerden kesen bu dört tekerlekli vasıtaların alfabesini de öğrendiğim için mutluyum. Dostlarım, "otomotiv doktorası" yaptığımı da söylerler. Ama ben, o kadar iddialı değilim. Biliyorum ki, öğrenmenin yaşı olmadığı gibi, sonu da yok.

işi, Türkiye'de öğrendik. Ama, akademik deyimle ifade etmem gerekirse, bu alandaki "yüksek lisansımızı" Almanya'da yaptık. Şimdi, dostlarımızın yakıştırmalarından cesaret alarak söyleyeyim; Çin'de doktora çalışması yapıyorum. Ancak, doktoranın kapsama alanı çok geniş. Tezimi, Çin'le sınırlı tutmak istemiyorum. Zaman zaman yine ilk göz ağrımız Almanya'ya, oradan da Slovenya'ya kadar uzanıyorum.

* * * * * * *

Şimdi gelelim, Çin'de kurduğumuz fabrikanın hikâyesine...

Almanya'daki Odelo firmasını satın alırken, Mercedes, bizi ciddi şekilde desteklemişti. Ancak, söz konusu destek, bir şarta bağlıydı. Mercedes yetkilileri, bu şartlarını şöyle açıklıyorlardı:

"Odelo'yu almanızı arzu ediyoruz. Ancak, bu firmayı satın aldıktan sonra, Çin'e gitmenizi de istiyoruz. Bunu, arzunun ötesinde, bir şart olarak ileri sürüyoruz. Ürünlerinizden memnunuz. Size de güveniyoruz. Biz, Mercedes olarak, başta Çin olmak üzere Uzak Doğu'da ve Güney Amerika'da daha kapsamlı bir pazar elde etmek istiyoruz. Oradaki üretimlerimiz için sizin imal edeceğiniz dış aydınlatma cihazlarını kullanırsak, işimiz kolaylaşır. Aksi

takdirde, oralarda da yeni imalatçılar aramamız gerekecek.”

Mercedes, işi sağlama almıştı. Bizim, sözlü taahhüdümüzle yetinmedi. Yazılı teminat verdik. Yani, “Uzak Doğu’ya gideceğiz, orada fabrika kuracağız, sizin için de üretim yapacağız” dedik. Bu teminatımız üzerine, Mercedes yetkilileri de, “Tamam, Almanya’daki firma alımı konusunda sizin arkanızdayız” sözü verdi.

Almanya’daki Alışveriş, Avukat Ofisinde Gerçekleşti

Koskoca Mercedes’in teminatının yanı sıra, “Yeterlilik Belgesi” de alarak, Odelo yetkilileriyle masaya oturduk. El sıkıştık. Almanya’da, avukatlar aynı zamanda noter görevi yaptığı için, şirketin satış işleri, bir avukat ofisinde gerçekleşti.

Almanya’da Odelo şirketinin sahibi olduktan sonra, bu işin sorumluluğunu, oğlumuz Ahmet Bayraktar’a verdim. Almanya’daki fabrikaların yanı sıra, Slovenya’daki fabrika da üretimdeydi. Baba-oğul, fabrikaları tek tek ziyaret ettik. Çalışanlarla tanıştık. Onlarla konuştuk. Kendimizi anlattık. Hedeflerimizi açıkladık.

Odelo’nun Almanya’daki genel müdürü, bizi fazla ciddiye almamış olacak ki, “Bunlar, bu işi götüremez” diyerek, görevinden ayrıldı. Biz de kendisine, “Güle güle” dedik. Genel müdürü, bir süre sonra muhasebe müdürü takip etti. Onu da, “Yolun açık olsun” diyerek uğurladık.

Almanya’daki bu büyük teşebbüsümüzü yüz akıyla başarıya taşımamız gerekiyordu. Bir yandan fabrikaların rantabl bir şekilde çalışması için çaba harcıyor, bir yandan da finans sorunlarını çözmeye gayret ediyorduk.

Derlendik, toparlandık. Ayaklarımız üzerinde durabileceğimizi gördük. Kısa zamanda meseleye intibak ettik. Ahmet Bayraktar, duruma hâkim oldu.

Artık, enternasyonal bir firma olmuştuk, önümüze çıkan bu fırsatı değerlendirmeseydik, global otomotiv ana sanayiinin uşağı olurduk. Ama azmettik, sektörün efendileri arasına katıldık.

Mercedes’e verdiğimiz söz üzerine, Çin’e açılarak, Tianjin şehrinde bir dış aydınlatma cihazları fabrikası kurduk. Aynı taahhüt kapsamında NAFTA Bölgesi’nde (Kuzey Amerika Serbest Ticaret Bölgesi) de otomotiv yana sanayiinin aktörleri arasına da girmemiz gerekiyordu.

Çin'in Tianjin şehri, Wuging Teknoloji Bölgesi'ndeki fabrikamızda Çinli bir genel müdür görev yapıyor, iki de Türk yönetici var. Başkent Pekin'e yakın bir bölgedeki fabrikada, iki de Alman teknik uzman çalışıyor. Konuyu toparlayacak olursak, Çinli 100 çalışanın arasında 5 Türk ve 2 Alman personel de görev yapıyor.

Çin'deki fabrikamız, yüzde 100 Türkiye sermayesiyle kuruldu. Bu tesis, çok kısa sürede devreye girdi. Mercedes için imal ettiğimiz farlar, Almanya piyasasında bize çok önemli artı puanlar kazandırdı. İşin güzel tarafı; başarı, Türk sermayesi ile yakalanmıştı.

Çin'deki yatırımı yüz akıyla hallettik. Ama iş, bununla da bitmedi. Çünkü, Almanya'da Mercedes'e vermiş olduğumuz taahhüdün mürekkebi henüz kuramamıştı. NAFTA Bölgesi'ne de açılmamız gerekiyordu. Bunun için projeler üretmeye başladık. "Acaba, stratejik bir işbirliği mi yapsak?" diye düşündük.

Global dünyada rekabetle birlikte, kâr marjları düştüğü için çoğu firma, işbirliğine yöneliyor. Biz de bu durumu gözardı edemezdik. Mercedes'e verdiğimiz taahhüdü hayata geçirebilmek için belki de Meksika'ya, hatta ABD'ye bir fabrika kurmamız gerekecekti.

Araştırıyoruz, soruşturuyoruz, düşünüyoruz. Sâlim bir yol arıyoruz. Cirolarımıza bakıyoruz, Almanya'nın küçüldüğünü görüyor, onun bedeline katlanıyoruz. Slovenya'daki yatırımımızın ise büyüdüğünü gördükçe, gayretimizi artırıyoruz. Şaka değil; Slovenya yatırımımız, 65 milyon Euro'dan bir yıl içinde 138 milyon Euro ciroya ulaştı.

Uludağ Zirvesi Bizi Dünyaya Taşıdı

1994 yılında Uludağ'ın zirvesinde yaptığımız beyin fırtınası, bizi 20 yılda bakınız nerelere getirdi:

* Gebze'de iki yeni fabrika kurduk, Bursa'daki fabrikamızın kapasitesini de artırdık.

* önceleri ampulle ışık kaynağı sağlanırken, far ve stop lambalarında LED teknolojisinin devreye girmesi üzerine, biz de bu gelişmeye ayak uydurduk.

* Otomotiv sektöründe kart dönemi başladığı için, biz de Türkiye'de ilk defa bir Otomotiv Elektronik Fabrikası kurduk.

* Mercedes C modellerinin tüm elektronik kartlarını Türkiye'de üretmeye başladık. Aynı üretim için Slovenya fabrikamızı

da devreye soktuk.

Artık dünyamız, çipler ve kartlarla aydınlatılıyor. Bayraktarlar Holding de, teknolojideki bu büyük devrime üretimiyle katılıyor.

Büyük Tarabya Oteli'ni, "Millî" Kimliğini Korumak İçin Aldım

The Grand Tarabya teşebbüsümüzle, İstanbul otelciliğinde bir çığır açtık diyebilirim. Bizim atılımımızdan sonra, diğer oteller de kendilerini yenilemeye başladı. Şu hususu özellikle belirtmek istiyorum ki; The Grand Tarabya Oteli, bugün İstanbul'umuzun en yeni ve lüks konaklama tesisidir.

4Nisan 2006 Salı sabahı, günü, şafakla birlikte heyecan içinde karşıladım. Çünkü, kafama koyduğum çok önemli bir iş için Ankara'ya gidiyordum. Eşim, "İzzet Bey nereye gidiyorsun?" diye sordu. "Ankara'ya" dedim. Ardından diyalog başladı:

- "Ne işin var?"

- "Büyük Tarabya Oteli'ni almaya gidiyorum"

- "İnşallah, alamazsın.."

Şok olmuştum. Eşimin bu tarz konuşması, bana çok ama çok yabancı geldi. Çünkü, yarım asırlık evliliğimiz boyunca, daima karşılıklı rıza ve hoşgörü içinde hareket ederdik. Ayrıca Hatice Hanım, her seyahate çıkışımda, beni hayır dualarla uğurlardı. Ama, o günkü üslûbunda bir başkalık vardı. Buna, beddua demeyelim ama, kurşun gibi işleyen sözlerinde gizlenmiş bir sitem vardı.

Eşimi sitemkâr kılan bu mesele, sadece ve sadece Büyük Tarabya Oteli'nin ihalesine girmekten ibaretti. Şimdi, o siteme konu olan ihalenin hikâyesini okurlarımla paylaşmak istiyorum.

İhaleye Katılacağımı, Çocuklarımdan Gizledim

Taa 60'lı yıllardan beri İstanbul'da yaşıyorduk. Ailece, zaman zaman Büyük Tarabya Oteli'ne gider, birkaç gün konaklamak isterdik. Ancak, yer bulamadığımız da olurdu.

Aradan yıllar geçti. Otel'in sahibi ve işletmecisi olan devletin Emekli Sandığı, turizm işletmeciliğini bırakmaya karar verdi. Bunun üzerine, o Kurum'un Özelleştirme İdaresi'ne geçen satılık otellerini takibe aldım. Kısa bir süre sonra, İstanbul Tarabya'daki Büyük Tarabya Oteli'nin, binası ve isim hakkıyla birlikte ihaleye çıkarılacağını da öğrendim. Açıklama yapılınca, hiç vakit kaybetmeden, ihale dosyasını

aldım.

Bir kış günü, adeta terk edilmiş bir durumda olan binayı görmeye gittim. Hava çok soğuktu. O muhteşem binada cam-çerçeve kalmamıştı. Köşe bucak dolaşırken, oraya kimlerin, nasıl getirdiğini anlayamadığım moloz yığınlarıyla karşılaştım. Kısacası; otel, otel olmaktan çıkmıştı.

Viraneye dönmüş olan binayı, Emekli Sandığı yetkililerinin rehberliğinde gezdim. Her tarafı ayrıntılı bir şekilde inceledim. Gördüğüm manzara içimi karartmıştı ama, derûnumdan gelen bir ses bana, "ihaleye gir" diyordu.

Binayı inceledikten sonra, ihaleye katılım teminatını da yatırdım, ihaleye, Ankara'da, 6'sı Türk, 3'ü yabancı olmak üzere, 9 katılımcı iştirak etti. Kapalı zarf usûlü uygulanıyordu, ihaleden sadece eşimi haberdar ettiğim için, onun sitemiyle uğurlanmıştım. Yanımda, avukatımız vardı; evlatlarımız ise, bu teşebbüsümden bihaberdi.

Özelleştirme idaresi, ihaleyi, 90 milyon dolardan açtı. Ben, iki adım önde gittim. 110 milyon dolar verdim. Öyle tahmin ediyorum ki, diğer 8 iştirakçi, benim bu restim karşısında hoşnut olmamıştı. Ama onlar da ister istemez fiyat artırmaya başladı.

Bilindiği gibi, ihale sırasında, en düşük rakamı veren, diskalifiye oluyor; yani, ihaleden çıkarılıyor. İhaleden düşürülmeniz halinde, söz hakkınız da kalmıyor.

Fiyatlar arttı, kıran kırana mücadele başladı. Bir an geldi, Türk iştirakçilerden 5'i düştü. 3 yabancı ile karşı karşıya kaldım. İhalenin tavan yaptığı bir sırada, Komisyon Başkanı, artırmaların 250 bin dolardan az olamayacağı uyarısını yaptı. Bunun üzerine, Rus ve Katar'lı katılımcılar da ihaleden çekildi. Kala kala iki yarışmacı kaldık. Karşımda, bir Belçika firması vardı. Sonuna kadar dayanmaya karar verdim. Çünkü, bu millî tesisin, yabancılara gitmesini aslâ istemiyordum. Ve nihayet, ihalede tam 145 milyon 350 bin dolarla ipi göğüsledim. Derin bir nefes aldım...

İhaleyi kazandıktan sonra, kendimi bir anda gazetecilerin ortasında buldum. Benden, Büyük Tarabya Oteli projesiyle ilgili bilgi istediler. Ama doğrusunu söylemek gerekirse, ben bu işe girerken, çantamda ne plânım, ne de projem vardı. İster istemez, gazetecilere, afâki cevaplar vererek, işi geçiştirdim.

Özetlemek gerekirse, ülkemizin ve tarihî İstanbul kentinin en nâdide

coğrafî bölgesinde yer alan Büyük Tarabya Oteli'nin millî bir şirket tarafından işletilmesi, aynı zamanda ülke turizmine katkıda bulunulması, tarafımızdan hedeflendiği için Bayraktarlar Holding'in yatırımlarına dahil edildi.

Tabii, bu iş, o kadar da kolay olmadı. Şimdi okurlarımı, izlediğimiz yol haritasında bir gezintiye çıkarmak istiyorum.

Otelin, Tinercilerin Yuvası Olduğunu Görünce Şok Oldum

İhalesini kazandığımız otel, evimizin çok yakınındaydı. Gidelim, bir de sahibi olarak görelim, dedim. O köhne binanın içine girdim, dolaşmaya başladım. Uçsuz bucaksız binanın her köşesinden ayrı bir ses geliyordu. Bu duruma, güvenlik görevlisi de şaşırmıştı. Yönümü, ses gelen tarafa çevirince, Boğaz'ın incisi Büyük Tarabya Oteli'nin kuzey kısmının evsiz çocukların sığınağı olduğunu fark ettim. Tiner müptelâsı bu çocuklar, bir anda etrafımı sararak, "Baba, baba" diye, para istemeye başladı.

Otelde o an, kader kurbanı tinerci dokuz çocuk saydım. Bunları, hemen binadan uzaklaştırmam gerekiyordu. 100'ler lira harçlıklarını verdim, sadece üç gün binada kalmalarına göz yumdum. Ardından da, onları, Yeniköy'de hazırladığım geçici bir mekâna naklettim.

Tarabya'dan Yeniköy'e nakl-i mekân eden bu çocuklarla muhabbeti bir süre daha sürdürdüm. Çocuklar yeni ortamlarından memnun kalmamış olacaklar ki, Ortaköy'e gitmek istediklerini söylediler. Benden habersiz hiçbir yere adım atmayan bu bahtsız çocukların, o isteklerini de yerine getirdim. Hepsini bir minibüse bindirip, Ortaköy'e taşıttım.

Anladığım kadarıyla tinerciler, sakin, kuytu bir mekân arıyorlardı. Onun için Yeniköy'den Ortaköy'e gittiler. Gel gelelim, Ortaköy de onları açmadı. Günlük yaşantılarını uzaktan da olsa sürekli takip ettiğim için, bu çocukların yeni semtlerinde de memnuniyetsizliklerini öğrendim. Kendileriyle iletişim kurdum. Ne istediklerini sordum, "Baba, Beşiktaş'a doğru gitmek istiyoruz" dediler. Gittiler... Ama onları, bir daha göremedim.

Hallerine baktıkça, çok üzülüyordum. Sahipsizlerdi. Bir o kadar da çaresiz... Uyuşturucuya esir olmuşlardı. Onsuz yaşayamıyorlardı. Biz, Büyük Tarabya Oteli'ni ihyâ ettik ama, kim bilir onlar, hangi ücrâ köşeleri kendilerine sığınak edindiler...

Büyük Tarabya Oteli'ni, Tepeden Tırnağa Yeniledik

Büyük Tarabya Oteli'ni aldıktan sonra, binayı tepeden tırnağa yenilemeye karar verdim. Bu iş için tam yedi yıl uğraştım. Diyebilirim ki; kullanım alanı 80 bin m2'yi bulan otelin eski bölümlerinden hiçbiri kaldırılmadı, ancak binanın kolon ve kiriş diye tarif ettiğimiz iskeleti hariç, tüm duvarları yıkılarak, yeniden inşa edildi.

Binanın yenilenmesi sırasında renovasyonu, Türkiye'nin ünlü mimari kuruluşlarından Tabanlıoğlu firması gerçekleştirdi.

Viraneye dönmüş o muhteşem otelin içindeki molozları temizlememiz, ancak sekiz ayda mümkün olabildi. Biraz önce kolon ve kirişlerden söz ettim. Ama ne çare ki, binanın iskeletini oluşturan bu taşıyıcıların dipleri bile çürümüştü.

Belediye uzmanlarına denetim yaptırdık. Mühendislere incelettirdik. Binanın tâbiyesinin (zemin oturumu) yenilenmesi gerektiğini söylediler. Yeniledik. Bina, bu çalışma sırasında, en yüksek derecede deprem riskine karşı da güçlendirildi.

Dünya çapındaki o koskoca Otelin otoparkı da yoktu. Bu durum karşısında, toprak seviyesinden üç kat aşağı indik. Otopark yaptırdık. O işler için de iki yıla yakın uğraştık. Kaba inşaat bitmişti. Sıra, Otelin iç donanımına geldi. Bir yıldan fazla süren dekorasyon çalışması için, Türk, Alman ve İtalyan ürünleri kullanıldı. Doğalgazla kendi elektrik enerjisini de üreten binaya, yedi yılın sonunda, tam 350 milyon dolar para harcandı.

Şimdi, çok mutlu ve huzurluyum. Eski "Büyük Tarabya Oteli"ni, "The Grand Tarabya" adıyla yerli ve yabancı misafirlerimizin hizmetine açmış olmakla bahtiyarım. Bu tarihî Otelin eski müdavimlerini de yenilenmiş tesislerimizde hem konaklama, hem de beş çayı sırasında gördükçe, çocuklar gibi seviniyorum. Tabii, bu değerli konuklarımızın yüzlerindeki ifadeleri okuma fırsatı buluyor, dolayısıyla yapmış olduğumuz hizmetten gurur duyuyorum.

The Grand Tarabya, Otelcilikte Yeni Bir Çığır Açtı

Açılışımızın üzerinden birkaç ay geçtikten sonra, "Türkiye ve Komşu Bölgeler Otel Yatırımları Konferansı" CATHIC'in "Türkiye'nin En İyi Yeni Oteli" ödülüne lâyık görüldük. Ardından da, yönetim kurulunda Amerikalı ünlü işadamlarından Donald Trump'ın da bulunduğu "American Academy of Hospitality Sciences"

kuruluşunun, dünya çapında özelliği olan, kolay bulunur olmayan ve tamamen lüks standartlara sahip otellere verdikleri "5 Star

Diamond" ödülüne sahip olduk.

Elde ettiğimiz bu başarılardan sonra, Ekonomist ve Capital dergileri ile Burgan Bank'ın işbirliğinde dördüncüsü gerçekleştirilen "Türkiye'nin En Başarılı Turizm Yatırımları Araştırması 2013" Kent Otelleri kategorisinde üçüncülük ödülünün sahibi olduk.

Tabii bu arada, yurt dışında da finale kaldığımız ve sonuçlarını beklediğimiz oylamalar da bulunuyor.

Otelimizin fiilen açılışından bu yana henüz iki yıl geçti ama uluslararası çapta değerli 3 ödülün sahibi olduk. Ayrıca "Leading Hotels of The World" birliğine kabul edilerek, standartlarımızın ne kadar yüksek bulunduğunu kanıtladık.

Türkiye'nin Otel Standartlarını Yükseltme Çabasındayız

Biz, The Grand Tarabya Oteli'nde, Türk konukseverliği ile uluslararası standartlan birleştiriyoruz.

Hizmete girişinden kısa bir süre sonra otelimizde uluslararası bir kongre düzenlendi. Kongrenin açılış konuşmasını dönemin Başbakan Yardımcısı Sayın Bülent Arınç yaptı. Sayın Arınç, konuşması sırasında, "Sayın misafirlerimiz, sizi, dünyanın en güzel şehri olan İstanbul'da, Boğaziçi'de, ülkemizin en iyi otelinde sizi ağırlıyoruz" diyerek, bizleri hem onurlandırdı, hem de ödüllendirdi.

Kısacası, şunu açık yüreklilikle ifade etmek istiyorum ki; Otelimizde ağırladığımız misafirlerimiz, Tarabya'dan ayrılırken, en kısa sürede tekrar gelmek istediklerini ifade ediyorlar.

Geride bıraktığımız iki yıl boyunca, The Grand Tarabya Oteli ile Türkiye standartlarını yükseltme gayreti içinde olduk. Otelimizin hizmete girişiyle birlikte, ülkemizdeki 5 yıldızlı otellerin genel müdürlerini yeni tesislerimizde ağırladık. Konuklarımız, tesislerimizi ve hizmetleri görüp yaşadıktan sonra, hayretler içerisinde kaldıklarını belirttiler ve bizi kutladılar. Bu ağırlamanın hemen ardından, diğer otellerin yöneticileri de, yeni binamızı görmek için bize başvuruda bulundular.

The Grand Tarabya teşebbüsümüzle, İstanbul otelciliğinde bir çığır açtık diyebilirim. Çünkü, yarım asırlık binayı, yıkmadan yepyeni hale getirdik. Bu atılımımızdan sonra, diğer oteller de tesislerini yenileme gayreti içine girişti.

İftiharla söyleyebilirim ki; The Grand Tarabya Oteli, bugün İstanbul'umuzun en yeni ve lüks konaklama tesisi konumuna ulaşmış bulunuyor. Bir zamanlar Türk filmlerinin platosu görevini de yapan Otel, aynı zamanda beş çaylarının mekânı işlevini de sürdürüyor.

The Grand Tarabya'da, Avrupa'dan Asya'yı Seyredebilirsiniz

Tarih mi coğrafyayı seçer, coğrafya mı tarihi belirler?

Söz konusu İstanbul olunca, her iki bakış açısı da doğrudur ve ayrı bir değer taşır.

Tarihî derinlik ve coğrafî şaşırtıcılık açısından İstanbul'la boy ölçüşebilecek pek az dünya kenti vardır.

Bir yerleşik yaşam beşiğidir İstanbul. Kökleri 8500 yıl önceye uzanır. İki büyük imparatorluğa (Doğu Roma ve Osmanlı) başkentlik yapmıştır. Bir yarısı Asya'da, bir yarısı Avrupa'dadır. İki kıtayı birleştiren bir uygarlık köprüsüdür.

Kenti ikiye ayıran efsanevî Boğaz, "Dünyanın Kolyesi" olarak anılır. Büyüleyici ışıltısını iki yakaya da yansıtarak geçerken, Karadeniz'i Marmara Denizi aracılığıyla Akdeniz'e bağlar.

The Grand Tarabya, Boğaz'ın Avrupa yakasında, havadan bakınca at nalı biçiminde görülen Tarabya Koyu'nun hemen kuzey ucunda yer alır. Avrupa topraklarındaki otelin penceresinden, birkaç yüz metre karşısındaki Asya kıyılarının seyri, yaşamaya değer bir güzelliktedir.

The Grand Tarabya, sahibi olduğu bu eşsiz ve benzersiz konumuyla, en az yüz yıllık bir soyağacının mirasçısıdır.

Bu noktadaki ilk otel, 1900'lü yılların başlarında açılan Tarabya Tokatlıyan'dır. İstanbul'da elektrikle aydınlatılan ilk yapılardan biri olan bu ahşap otel, 1954 yılında çıkan yangında tümüyle yandı. Aynı yere devlet tarafından yaptırılan Büyük Tarabya Oteli, İstanbul'un üçüncü 5 yıldızlı oteli olarak 1966'da hizmete girdi.

Konumu ve kalitesiyle yerli ve yabancı ünlü konukların gözdesi olmayı başaran Büyük Tarabya Oteli, bir dönem Türk filmlerinin de vazgeçilmez seti olarak sinema tarihinde silinmez bir yer edinmişti.

Yedi yıl boyunca tepeden tırnağa yeniden inşa edilen ve "The Grand Tarabya" adıyla Türk turizminin hizmetine sunduğumuz tesisimiz,

iftiharla söyleyebilirim ki, bugün 7 yıldızlı kalite düzeyiyle dünya turizminin de hizmetindedir. Tek dileğim, bu eşsiz otelin, ailemizin koruyuculuğunda kuşaklar boyu yaşatılmasıdır.

Evlâtlarıma Nasihatim: “Daima İyi İnsan, İyi Vatandaş Olunuz”

Evlâtlarım; Veremeyeceğiniz bir hesabın içine girmeyiniz.

Aile düzeninizi bozmayınız. Daima örnek kişi olunuz. Biliyorum; ikinci kuşaktan sonra maalesef aile şirketleri dağılıyor. Böyle bir yanlışın içine girmeyiniz. Bir adım atmadan önce, iki defa düşününüz.

Okurlarımla vedalaşmadan önce, gençlik yıllarımda edebiyat meraklısı arkadaşlarımdan sık sık işittiğim bir şiirin mısralarını satırlarıma taşımak istiyorum. Şiirin adı, “işte Geldik Gidiyoruz”. Şairi ise, Namdar Rahmi.

Aynı zamanda hicivleriyle de tanınan bu ünlü şair diyor ki: “Yediğimiz ekmek aşı, içtiğimiz alın teri,

İşte geldik gidiyoruz, şen olasın Halep şehri”

Evet, işte geldik gidiyoruz... Önemli olan, bu dünyada ne yaptığımız değil de, geride ne bıraktığımız... Çünkü, bir kişiden söz edilip, hakkında hüküm verilirken, “Her şey neticesiyle ölçülür” denir. Yani, o kişinin, geride bıraktıkları...

Geride bırakılanlar, maddi varlıklar da olabilir, meziyetler de... iyilikler de olabilir, muzırlıklar da... Ama insanlar, daima hayırla anılmak isterler, işte o da, emek gerektirir.

Toplumda yaşamanın birinci şartı, dayanışmadır. Bu kurala uymadığınız takdirde, safdışı edilirsiniz. Sosyal dayanışmaya ayak uyduranlar, daima kazanır. O kazancı elde etmek için, özverili olmak gerekir. Dayanışma ve özveri üzerine insanlık tarihinin başlangıcından bugüne kadar çok şey yazılmış ve söylenmiş. Şimdi onlardan birkaçına göz atalım:

Bir düşünür diyor ki, “Başkasına yararı dokunan insan, en kusursuz insandır.” Bir başkası da, “Her yardım, cennete doğru bir basamaktır” tesbitini yapıyor.

Kutsal kitabımız Kur’an-ı Kerim’in Maide Sûresi’nde ise, şöyle buyuruluyor:

“iyilik etmek, fenalıktan sakınmak hususunda, birbirinizle

yardımlaşın. Günah işlemek ve haddi aşmak üzerinde yardımlaşmayın.”

Peygamberimiz Hz. Muhammed ise, şöyle buyuruyor: “insanın en hayırlısı, insanlara faydalı olandır.”

Doğarken de, Göçerken de Yardım Gerekir

“Yardımlaşma” deyip, geçmeyelim. Bu meziyet, insanların olmazsa olmazıdır. Tabii onu, yerinde ve zamanında hayata geçirmek de önemlidir. Bilindiği gibi, zamanında yapılmayan yardım, hiçbir anlam ifade etmez.

Bir düşünür, yardımları şöyle tarif ediyor:

“Yardımlar, tıpkı çiçek gibidir; ne kadar taze ise, insanları o kadar memnun eder.”

Mevlâna Celâleddin-i Rûmi de şöyle buyuruyor:

“Bir mum, diğer mumu tutuşturmakla, ışığından bir şey kaybetmez.”

Dünyaya gelirken dahi yardıma ihtiyacımız olduğunu unutmayalım; şüphesiz göçerken de... Onun için, “Yalnız yiyen, felaket gününde de yalnızdır” sözünü kulağımıza küpe yapalım.

Kayseri’de, Türk ve Müslüman bir ailenin evlâdı olarak dünyaya geldim. Büyüklerimiz, aklımız ermeye başladığı andan itibaren bizlere, hem millî, hem de manevî değerler üzerine eğitici ve öğretici bilgiler verdiler. Bu bilgiler kapsamında, dayanışma ve yardımlaşma da vardı.

Dayanışma ve yardımlaşmayı, önce baba ocağında öğrendik. Sonra yakın çevremizde uygulamaya başladık. Uyguladıkça da, mutlu olduk.

Sosyal çevrede hayatı sağlıklı bir şekilde idame ettirebilmenin ilk şartının yardımlaşma olduğunu, yaşayarak görmüş olduk. Zaman içinde, paylaşmanın manevî getirilerini de görecektik.

“Ekmeği Paylaşmak, Ekmekten Daha Lezzetli”

İş hayatına atıldık. Hep, helâl kazanç peşindeydik. Çünkü harama yönelmenin hem ayıp, hem de günah olduğunu biliyorduk. Zaten, vicdan terazimizde de daima helâlin kefesi ağır basıyordu.

Helâl kazanç, bizi varlık sahibi yaptı. Onu, toplumla paylaşma zamanı gelince, harekete geçtik, önce, memleketimiz Kayseri’deki Erciyes

Üniversitesi'nin ihtiyacı olan binalardan bir kısmını yapma görevini üstlenerek yola çıktık. Bu amaçla, 1990'lı yıllarda, dönemin Cumhurbaşkanı merhum Süleyman Demirel, Kayseri'de varlıklı işadamlarıyla bir toplantı yaptı. O toplantıya katılan işadamları, Üniversiteye bina yapma konusunda adeta yarış halindeydi. Bu manzarayı görünce, büyük gurur duydum ve kervana katıldım.

Kayseri'ye kazandırmış bulunduğumuz Erciyes Üniversitesi İlahiyat Fakültesi'nin yanı sıra bir de kütüphane inşa ettirdik. Fakülteye babamızın, kütüphaneye ise annemizin adı verildi.

Özellikle Kayseri ağırlıklı hayır işlerini, yaklaşık 30 seneden beri kesintisiz sürdürme gayreti içinde oluyoruz. Bu da bize büyük bir mutluluk veriyor. O mutluluğu, imkanı olan herkesin tatmasını can-ı gönülden hem arzu, hem de tavsiye ediyorum.

Bu vesile ile büyük şair Necip Fazıl Kısakürek'in bir mısraını okurlarımla paylaşmak istiyorum. Zaten, sekiz kelimelik o mısrada her şey anlatılıyor:

"Eğer tadını bilirseniz, ekmeği paylaşmak, ekmekten daha lezzetlidir."

* * * * * * *

Hayır işleri yaparken, devletime olan malî sorumluluğumu da hiç ama hiç aksatmıyorum. Vergimi kuruşuna kadar ödeme titizliği içinde hareket ettikçe, hayır işlerinden duyduğum hazzın aynısını duyuyorum.

Helâl kazanç sahibi tüm vatandaşlarıma, aynı hazzı duymaları konusunda naçizane şunları söylüyorum:

"Vergilendirilmiş kazanç, kutsaldır."

* * * * * * *

Son sözlerim, çocuklarım ve torunlarıma...

Evlâtlarım;

Veremeyeceğiniz bir hesabın içine girmeyiniz.

Aile düzeninizi bozmayınız.

Daima örnek kişi olunuz.

Biliyorum; ikinci kuşaktan sonra maalesef aile şirketleri dağılıyor. Böyle bir yanlışın içine girmeyiniz.

Bir adım atmadan önce, iki defa düşününüz.

Zaman zaman karşınıza çıkabilecek olumsuz çevre etkisinden kendinizi sakınınız.

Daima aklınızı ve vicdanınızı kullanınız.

Kısacası, iyi insan, iyi vatandaş olma yolundan aslâ ayrılmayınız.

4. Bölüm: Yol Arkadaşlarımı, Her Zaman Ailemin Fertleri Gibi Görürüm…

65 yıldan bu yana iş hayatındayım. Bu hayatın kendine göre kanunu vardır, derler. O kanun, yaşanılarak öğreniliyor. 17 yaşından bu yana sürdüregeldiğim bu hayatta yol arkadaşlarımı daima insan olarak gördüm. Empati yapmaktan geri kalmadım. İnsana, insan? muamele yapıldığı müddetçe, işten de verim elde edildiğini yaşayarak öğrendim. Çimdi, "Kıdemli Yol Arkadaşlarım" ne düşünüyor, onların anılarını da birlikte okuyalım...

* Kâzım Serdar: "İşyerimizdeki huzurun banisi, Sayın İzzet Bayraktar'dır. İzzet Bey, tabiatı itibariyle çevresine huzur saçar. "

* Nezafet Buğrahan: "Vizyon sahibi olan, dolayısıyla ülkesi içinde bir şeyler yapmayı misyon edinen İzzet Bey, ülkemiz için bir şanstır. "

* Mehmet Bağçe: "İzzet Bey'in vatanperver kimliği ile tuğla üstüne tuğla koyma azmi, Türkiye'nin kalkınmasını hedeflemekten kaynaklanır."

* Yavuz Çağlıişlek: "İzzet Bey'in hayatının merkezinde, teşebbüs ruhu, tevazu ve hayırseverlikle doğup büyüdüğü topraklara aidiyet duygusu vardır.

İzzet Bey'in Bugün Geldiği Konum, Bir Başarı Öyküsüdür

Bayraktarlar Holding'in başarısının altındaki imza, sadece ve sadece Sayın İzzet Bayraktar'a aittir. İddiayla söylüyorum; günümüzde uluslararası düzeyde far imalatı alanında olsun, başka alanlarda olsun, "sessiz güç" İzzet Bey'in eline kimse kolay kolay su dökemez...

Kâzım Serdar

Yüce Allah'ın lütfettiği ömrün 87 yılını geride bıraktım. 88. yaşımı idrak ediyorum. Bayraktarlar Holding'in, yaşça en kıdemlisiyim. Tam 49 yıldan beri aynı çatı altındayım. Bundan dolayı çok mutluyum ve huzurluyum.

Her sabah, adeta bayram yerine giden çocuklar gibi heyecan duyarım. Çünkü, o huzur ortamına gideceğimi bilirim.

Günü, şafakla birlikte karşılarım. Bir an evvel yola düşmek için sabırsızlanırım. Evimden, metro istasyonuna yürürken, yaşın verdiği imkânlar ölçüsünde uzun adımlar atmak için çaba harcarım. O uzun adımların beni kısa sürede huzur hanesine taşıyacağına inanırım. Kısacası, evimdeki huzuru, işyerimde de yaşadıkça, zaman zaman beni yoklayan sağlık sorunlarımı kolaylıkla aşarım.

Şüphesiz, işyerimizdeki huzurun bânisi, Bayraktarlar Holding'in kurucusu Sayın İzzet Bayraktar'dır. İzzet Bey, tabiatı itibariyle çevresine huzur saçar. Hiç yüksek sesle konuşmaz, insanları kırmama konusunda özen gösterir. Gönül adamıdır. Mütevazıdır. Dünyasını evi ile işi arasında oluşturmuştur. Çok saygın bir babadır. O derecede de işverendir.

Şimdi gelelim, otomotiv dünyasındaki meşgalemize...

Otomotiv yedek parça işine, 1956 yılında, memleketim Konya'da başladım. Aile yuvası kurunca, nakl-i mekân edip, İstanbul'a taşındık. O yıllarda, otomotiv yedek parça ticaretinin merkezi Sirkeci'ydi. Bu semtte, şansımı denedim. Sermaye gerekiyordu. Onu sağlayamadım.

Mutlu Akü firmasına başvurdum. Ülkemizde ilk yerli akümülatörü imal eden firmalardan birisi olan Mutlu Akü, aynı zamanda Taksim, Şehit Muhtar Caddesi'nde, Chevrolet otomobillerinin

yedek parçalarını satan bir mağaza açmıştı. Konya'daki meşgalemi, orada sürdürmeye başladım.

Sayın İzzet Bayraktar, Taksim'deki yeni işyerimizin müşterileri arasındaydı. Kendileriyle 1961 yılında tanıştım. Henüz Kayseri'den İstanbul'a taşınmamışlardı. İzzet Bey, kardeşi Hüseyin Bey'le birlikte Cemil Türker ve evlâtlarının sahibi bulunduğu Chevrolet yedek parça mağazasından sipariş verip, alışveriş yaparlardı. Bayraktar Kardeşlerle, çok samimi bir münasebetimiz vardı.

Aradan beş yıl geçti. 1966'da Taksim'de çalıştığım işyeri kapandı. Çalışanlara da taa Kartal'daki Mutlu Akü Fabrikasında iş verildi. Evim Avrupa Yakası'nda, işyerim ise Asya'da. İşyerime ulaşabilmek için, sabah saat 5.30'da evden çıkıyor, gecenin kör karanlığında dönüyordum. Diyebilirim ki, bırakınız dinlenmeyi, uykuya dahi vakit bulamıyordum.

Allah bir kapıyı kapatınca, başka bir kapıyı açarmış, inancı hâkimdir, işte o inanç, bize yeni bir iş kapısı araladı. Taksim'deki işyerinde tanıştığım İzzet Bey'e sıkıntımı anlattım. Zaten kendileri de bir süre önce aynı bölgede otomotiv yedek parça mağazası açmışlardı, İzzet Bey, durumumu işitince, bana memnuniyetle iş verebileceğini söyledi. Hiç vakit kaybetmedik, 15 Ağustos 1966 tarihinde İzzet Bey'lerin İstanbul'daki işyerlerinde, muhasebe ve ithalat konularını yürütmek üzere göreve başladım.

Allah için, önceki işyerimde de çok mutlu ve huzurluydum. Aynı atmosferi İzzet Bey'lerin ortamında da buldum. Daha önce de ifade ettiğim gibi, Cemil Türker firmasında, Chevrolet yedek parçaları satılıyordu. Bayraktar Kardeşler'in firmasında ise, Mercedes yedek parçaları...

Kısa bir intibak devresi yaşadım. Yani, bir Amerikan firmasının ürünlerinden, Alman firmasının ürünlerine geçiş dönemi... Markalarla birlikte, ürünlerin türleri, vasıfları ve sipariş verilen firmalar da değişmişti.

İzzet Bey'in büyük yardımlarıyla yeni ortama uyum sağladım. O dönemde, Bayraktarlar firmasında Mete isminde bir arkadaş görev yapmaktaydı. Bu arkadaş, hem yedek parça üzerine ihtisas sahibiydi, hem de piyasanın tüm ayrıntılarına hâkimdi.

Zaman ilerledikçe, İzzet Bey'in üstün vasıflarını keşfedecektim. İzzet Bey, gerçekten işinin ehli idi. Otomotiv yedek parçaları üzerine adeta

doktora yapmış gibi deneyim sahibiydi. Piyasa, kendilerinden “Mercedesçi Bayraktarlar” diye söz ederdi.

İzzet Bey, zaman zaman Almanya’ya gidiyor, hem Mercedes firmasıyla, hem de yedek parça imal eden sanayi kuruluşlarıyla temasa geçiyordu. Bu temaslar, sıradan alışveriş şeklinde değildi. İzzet Bey, Mercedes’in yedek parçalarını nasıl ucuza temin edebilirim düşüncesiyle, piyasa araştırması yapmaktaydı. Tabii, bu safhada Kayserililiğin ticarî zekâsı da hemen kendisini gösteriyordu.

İzzet Bey, Almanya’daki temasları sırasında, Mercedes yedek parçası imal eden fabrikanın, söz konusu ürünlerinin iki ayrı ambalajla satıldığını fark etmişti. Yedek parça fabrikası, aynı ürünü kendi firmasının ambalajıyla satınca fiyatlar düşük, ancak Mercedes logosu ile hazırlanan ambalajda satılınca fiyatların yüksek olduğunu görmüş. İzzet Bey, Mercedes yedek parçalarını, fabrikadan ve fabrikanın logosunu taşıyan ambalajlarla aldı, Türkiye’ye getirdi. Bu ürünler, Mercedes yıldızını taşıyan kutuların içindeki ürünlerden daha ucuz olduğu için, ihtiyaç sahipleri bizim mallarımıza yöneldi. Bu strateji, tamamen İzzet Bey’in keşfiydi.

Aradan yıllar geçti. Bayraktar Kardeşler, far imalatına yöneldi. Aslında buna, imalat demeyelim; montaj olarak tanımlayalım. Fransız Cibie firmasının lisansı ile motorlu araçlara far imal etme yetkisi alınmıştı, işin başında, söz konusu ürünleri ithal ederek yola çıktık. Bu ürünler, mamûl olarak gelince, gümrük vergisi büyük yekûn tutuyordu. Bayraktar Kardeşler, onun da kolayını buldular. Farları Fransa’dan, demonte halde getirtip, Florya-Beşyol’da kurdukları imalathanede montajını yaptılar. Farlar, parça halinde geldiği için gümrük vergisi fazla bir yekûn tutmuyor, dolayısıyla ürünler piyasada daha ucuz bir fiyatla satılıyordu.

Zaman içinde, montaj sanayii, imalat sanayiine dönüşecek, Bayraktarlar Holding, Bursa’da Farba adını verdikleri far fabrikasını faaliyete geçirecekti.

1979’da faaliyete geçen Farba, 25 yıl içinde bir dünya markası oldu. Bugün, Farba firması, Almanya’daki başta Mercedes, Audi ve Volkswagen olmak üzere pek çok otomotiv markasının farlarını üretiyor. Slovenya ve Çin’de kurulan yeni fabrikalar da ürünlerimizi beş kıtaya yayıyor.

Bayraktarlar Holding’in bugün geldiği konum, bir başarı öyküsü olarak vasıflandırılmalıdır. Bu başarının altındaki imza, sadece ve sadece Sayın İzzet Bayraktar’a aittir.

iddiayla söylüyorum; günümüzde uluslararası düzeyde far imalatı alanında olsun, başka alanlarda olsun, “sessiz güç” İzzet Bey’in eline kimse kolay kolay su dökemez...

Analitik Zekâya Sahip Olan İzzet Bey, Ülkemiz İçin Bir Şanstır

İzzet Bey, günlük rutin hayatını yaşarken, aynı anda kafasını işe yormayı beceren, şaşırtıcı, detaycı, analitik zekâya sahip; turistik gezilerde dahi etrafını girişimci gözüyle inceleyen, duygularını kolay belli etmeyen; şefkatli, esprili, ailesine çok düşkün, özel bir kişilik...

Av. Nezcıfet Buğrahan

“Dev gibi eserler bırakabilmek için, karıncalar gibi çalışmak lâzım.”

İzzet Bayraktar’a baktığımda, bunu düşünüyorum. Onun kişisel tarihinin kayda geçirilmesi anlamındaki bu kitabın, eşsiz deneyimleri ile okuyucularının buluşmasını sağlayacak olmasından dolayı da mutluluk duyuyorum.

25 yıl önce Sayın İzzet Bayraktar ile iş başvurum üzerine kesişen yollarımız benim hayatımı şekillendirdi ve yıllar içinde ondan çok şey öğrendim. Geriye baktığımda, iyi ki o zaman, kendisinden iş istemiştim; iyi ki İzzet Bey de kabul etmiş diyorum. Artık o benim sevgili, saygıdeğer müvekkilim, dostum; tanımaktan ve hayatına dahil olmaktan gurur duyduğum işverenim...

İzzet Bey’i anlatmak kolay değil. Hayatının her döneminde disiplinli ve özverili bir şekilde çalışan, üreten, zor karar veren ama, bir kez karar verdikten sonra, o karara dört elle sarılarak hızla sonuca giden başarılı bir girişimci; mütevazı, sosyal sorumluluk projelerine katkıları ve kurduğu okullarla ülkesini seven hayırsever bir işadamı.

Bir taraftan günlük rutin hayatını yaşarken, aynı anda kafasını işe yormayı beceren, şaşırtıcı, detaycı, analitik zekâya sahip, turistik gezilerde dahi etrafını girişimci gözüyle inceleyen, duygularını kolay belli etmeyen, kendini gizlediği duvarların arkasında yumuşak, şefkatli, esprili bir karakter saklayan, ailesine çok düşkün, nev-i şahsına münhasır özel bir kişilik...

Vizyon sahibi olması dolayısıyla ülkesi içinde bir şeyler yapmayı misyon edinen bu zarif insan, ülkemiz için şanstır; eserleri ve ürettiği işleri, geleceğe bıraktığı izlerdir.

Keşke ondan daha çok olsa...

İzzet Bey, 1994 Krizinde, Şirketi ABD'de Hasta Yatağından Yönetti

Ülkemiz, 1994 yılında gerçekten İktisadî bir deprem yaşamıştı. Ama Grubumuzu yöneten İzzet Bey'in önerdiği tedbirler sayesinde, bu depremin sarsıntıları, şirketimizden teğet geçti. Böylesine kritik bir dönemde, başarıyla verilen büyük sınavın sırrı, İzzet Bey'in engin tecrübesinde gizliydi.

Mehmet Bağçe

Bayraktarlar Grubu'nda 23 çalışma yılını adeta bir film şeridi gibi geride bıraktım. Dile kolay, günümüzde, ortalama bir insan ömrünün üçte biri.

1992 yılının Ağustos ayında Sınai Yatırım ve Kredi Bankası'ndan ayrılmış, bir dost tavsiyesi ile Bayraktarlar Grubu'nun muhasebe müdürlüğüne tâlip olmuştum.

Hiç unutmuyorum; başvurumu yaptım, randevu aldım, ardından da Taksim Meydanı'na çıkıp, Bayraktarlar Grubu merkez binasının etrafında kısa bir tur attım.

Çok değişik duygular içindeydim. Olgunluk yaşının başındaydım. Ülkemizin önemli bir bankasındaki görevimi bırakmış, yeni bir iş arayışına girişmiştim. Doğrusu, nasıl bir manzara ile karşılaşacağımı çok merak ediyordum.

Randevu saatinde Bayraktarlar Grubu'nun Başkanı İzzet Bey'le biraraya geldik. Yüz ifadesinden, sükûneti anlaşılıyordu. Bana, aradıkları muhasebe müdüründe bulunması gereken vasıfları çok güzel bir şekilde anlatırken, cümleleri arasına şunu sıkıştırmayı da ihmal etmedi:

"Mehmet Bey, özellikle şu hususu belirtmek istiyorum; yeni muhasebe müdürünün yükü, her geçen gün artacak. Buna, hazırlıklı olmak gerek. Biz de işveren olarak, artan yükü ne derece taşıyabileceğinizi izlemek durumundayız."

Evet, İzzet Bey, açık konuşuyordu. Bir başka ifade ile cümleleri lastikli değil, köşeli idi. Bu konuşma, bende çok iyi bir izlenim bıraktı. Çünkü, peşinen "Biyografiniz çok iyi" hükmünü vermiyor, "Birbirimizi deneyelim" diyordu. Zaten benim de istediğim o idi.

İzzet Bey'in samimi konuşmasına şu karşılığı verdiğimi daha dün gibi hatırlıyorum:

"İzzet Bey, samimiyetiniz için teşekkür ederim. Belli bir dönem ben de sîzleri tanımış, öğrenmiş ve yeni iş ortamını denemiş olurum."

İzzet Bey, bu cevabım karşısında memnun olmuş gibiydi. El sıkıştık. 23 yıl önce İstanbul'un orta yerinde, Taksim'de, Bayraktarlar Grubu'nun merkez binasında göreve başladım. Bu, benim için yeni bir heyecan ve umut yolculuğuydu.

Göreve başladıktan kısa bir süre sonra, İzzet Bey'in "müdebbir" bir işadamı olduğunu anladım. Gerçekten çok tedbirliydi. İş hayatını, "tedbirler kolonu" üzerine kurmuştu. Cümlelerini de öyle kuruyordu.

Bu yeni işyerimdeki çalışma hayatımın birinci yılında, Türk ekonomisindeki kasvetli 1994 Krizi kapıyı çaldı. Kelimenin tam anlamıyla ülke ekonomisi altüst oluyordu, İzzet Bey, tedavi amacıyla Amerika'ya gitmişti. Ancak, hasta yatağında dahi Türkiye'nin ve İstanbul'daki işyerinin ekonomik gidişatını takip ediyor, bize sürekli öneri ve uyarılarda bulunuyordu.

İzzet Bey sağlığına kavuştu, ülkeye döndü. Kendisi gelmeden önce ekonomik hayatımızda önemli bir kilometre taşı olan 4 Nisan Ekonomik Kararları açıklanmıştı.

Ülkemiz, gerçekten İktisadî bir deprem yaşamıştı. Ama Grubumuzu yöneten İzzet Bey'in önerdiği tedbirler sayesinde, bu depremin sarsıntıları, şirketimizden teğet geçti.

Böylesine kritik bir dönemde, başarıyla verilen büyük sınavın sırrı, İzzet Bey'in engin tecrübesinde gizliydi. O, olaylar karşısında acele hüküm vermeyen, yüz defa düşünüp, bir defa karar veren, daima sükûnetini koruyan bir yöneticiydi.

Sırası gelmişken, İzzet Bey'in gerçekten bir doktora tezine konu olabilecek vasıflarını şöyle sıralayabilirim:

* İzzet Bey, analitik düşünce sahibidir.

* Muhakeme kabiliyeti yüksektir.

* Ekonomik gidişattaki dönemsellikleri çok iyi okur.

* Adam sarrafıdır.

* Hâfızası çok güçlüdür.

* Baskın karakteri; tesbitini en sonda söylemesidir.

“Ya olduğun gibi görün, ya göründüğün gibi ol” düsturunun günümüzdeki en saygın temsilcilerinden birisidir.

* * * * * * *

Grubumuzun en büyük ekonomik kazananlarını bile hep sükûnet içinde karşılayan bu yüreği kocaman adam, söz dedesinden, babasından ve ailesinden açıldığında, bir anda mahsunlaşır. Duygu yüklü bir görüntü vermeye başlar. Çünkü, o anda İzzet Bey’in ruhundaki safiyetle birlikte ailesine olan düşkünlüğü yüzüne yansımıştır.

İzzet Bey’in vatanperver kimliği ile tuğla üstüne tuğla koyma azmi, sadece ve sadece Türkiye’nin kalkınmasını hedeflemekten kaynaklanır.

İzzet Bey, gerçekten büyük bir vatanperverdir. Ülkemizdeki tesislerin daima milli kimliklerini korumasını ister. Bir başka ifadeyle, Türkiye’nin önemli yatırımlarının yabancılara gitmemesi için kendince büyük çaba harcar.

İzzet Bey’in bu üstün vasfını sergilediği iki olayın doğrudan tanığıyım. Yıllar önce, Ereğli Demir-Çelik Tesislerinin özelleştirilmesi sırasında, ülkemizin bu çok önemli sınai kuruluşunun yabancı yatırımcılara gitmemesi için çok büyük gayret gösterdi. Ardından da İstanbul’un incisi Boğaziçi’ndeki ünlü Büyük Tarabya Oteli’nin milli sermayede kalması amacıyla tüm maddi ve manevi imkanlarını seferber etti.

Bütün bu anlattıklarımdan sonra, İzzet Bey’i bir cümlede tanımlamak istiyorum.

İzzet Bey, çok iyi bir tüccar, başarılı bir işadamı, aynı zamanda mükemmel bir öğretmendir.

İzzet Bey’le uzun yıllardan beri çalışma imkanı bulmam, Allah’ın bana bir lütfûdur, diye düşünüyorum.

İzzet Bey’in varlığı, bizim için büyük bir teminattır. Kendilerine, sağlık, mutluluk ve nice yıllar diliyorum.

İzzet Bey, Kayseri'de Garsonlara Müthiş Bir Hayat Dersi Vermişti

İzzet Bey'in İstanbul'dan Kayseri'ye yaptığı bir iş ziyaretinin ardından lokantaya gittik. Karnımızı doyurduk. Garsonlardan adisyonu istedim. Hesap pusulasını İzzet Bey de inceledi. Sipariş verdiğimiz, ancak içmediğimiz iki şişe suyun parası adisyonda görünüyordu. Sonrasında, "hayat dersi" başladı...

Yavuz Çağlıişlek

1986 yılından bugüne, yaklaşık 30 yıla dayanan bir birliktelik...

İzzet Bey'in sahibi bulunduğu, Mercedes-Benz markasının Kayseri Bayii olan "Bayraktarlar Merkay"da 30 yıl...

Şirketin en alt kademesinden, en üst kademesine doğru basamak basamak yol aldığım çalışma hayatıma ait hikâyemin ana unsuru ve üstadıdır İzzet Bayraktar...

Hayatınızda öyle insanlar yer alır ki, her ânını dolu dolu geçirmek istersiniz ve her konuşmaya başladığınızda, yeni bir kitabın kapağını açar gibi olursunuz. İzzet Bey de benim için tecrübenin kaynağıdır ve her sayfasından yararlandığım kitabın ta kendisidir.

Her türlü imkâna sahip olmasına rağmen, tevazu ile yaşamayı, dürüstlük ve mütevazılığın insanoğluna ne kadar yakıştığını, dolu başak misali doldukça eğik durmayı, hak ve hukuku hayatının merkezine koymayı hep onda gördüm. Bir insan, hayatının merkezine neyi koyarsa; hayatı, insanları, olayları, o ölçütte değerlendirir. İzzet Bayraktarın hayatının merkezinde;

* Ülkesi için çalışma ve müteşebbislik vardır.

* Doğup büyüdüğü topraklar için hayırseverlik ve aidiyet duygusu vardır.

* Hayırla yâd edilmek için, gelecek kuşakların iyi yetişmelerine katkı sağlayacak eserler bırakmak vardır.

* Paylaşmanın verdiği iç huzuru yaşamak için, sadece kazanmayı değil, vermenin ve paylaşmanın da erdemliği vardır.

* insana insan olarak verdiği değer için, tevazu vardır.

Ve nihayet, zamana karşı çalışarak zinde ve sağlıklı kalabilen bir insandır İzzet Bayraktar.

“İzzet Bayraktar” denilince, düşüncelerim derinleşir; zihnime de geçmişten geleceğe tecrübelerim ve anılarım adeta yeniden yüklenir.

Tabii pek çok anım var İzzet Bey’le. Bunlar içinde, gelecek nesillere de örnek olmasını istediğim ve gerçek iş adamlığının, müteşebbisliğin ana kuralı olarak gördüğüm en önemlisini paylaşmak istiyorum.

İzzet Bey bizlerle görüşmelerde bulunmak amacıyla Kayseri’ye gelmişti. Tüm görüşmelerini tamamladıktan sonra, aynı gün akşam uçağı ile İstanbul’a dönecekti. İş yoğunluğu nedeniyle öğle yemeğini atlamıştık. Akşam üzeri kendisi ile güzel bir restorana gittik. Restoran çalışanları İzzet Bey’i görünce, hürmette kusur etmediler.

Vakit dar olduğu için acele iki balık, bir salata ve iki şişe su sipariş ettik. Siparişler geldi, yemeğin sonunda hesabı istedim, ödemeyi yaparken, İzzet Bey adisyonu incelemeyi arzu etti. Adisyonu titizlikle tetkik ettikten sonra bizim masayla ilgilenen garsona, “iki şişe su istemiştik ama, biz bu suları içmedik. Hesabı düzeltin lütfen” dedi. Garson da, ben de, İzzet Bey’in bu tavrı karşısında şaşırmıştık.

Şaşkınlığın ardından garson hızlıca hesabı revize ederek, iki şişe su bedelini düştükten sonra, özürle yeni adisyonu getirdi; ben de ödemeyi yaptım.

İki şişe su bedeli için hesap düzeltildiğinden, bahşiş bırakıp bırakmama hususundaki tereddüdümü fark eden İzzet Bey, bana hitaben şunları söyledi:

“Yavuz Bey, lütfen 20 lira bahşiş bırakalım”

İzzet Bey’in bu önerisi karşısında, şaşkınlığım daha da arttı. İki şişe suyun bedeli için hesap yenilenmiş, ancak 20 lira bahşiş bırakılmıştı. Doğrusu garsonla birlikte adeta şok olduk. Zamana karşı yarışıyorduk. İstanbul uçağına yetişmek için lokantadan kalktık, otomobile binip, havaalanı yoluna koyulduğumuzda, İzzet Bey restorandaki hesap meselesiyle ilgili şu değerlendirmeyi yaptı:

“Yavuz Bey, hayatta hakkını yedirme. Ömrüm boyunca ben, buna dikkat ettim. O masada, iki şişe suyu içmememize rağmen, bizden parasını tahsil etmek istediler. Bunu ödeseydik, onlar hakkımızı yemiş olacaklardı. Sen sen ol, tüm adisyon fişlerini, hesabı

ödemeden önce kontrol et.

Bahşiş meselesine gelince... O, gönülden kopan ve kendimizin takdir edeceği bir konu. Bizim bu tavrımız, şimdi onlar için bir ders oldu. Bundan sonra daha da dikkatli davranacaklarını zannediyorum."

Aslında ben de, İzzet Bey'den alınması gereken çok yönlü dersi, fazlasıyla almıştım...

Hakka ve hukuka, çalışmaya, dürüstlüğe ve sadakate değer veren, başarıyı daima takdir eden, gözlerine her baktığımda derin hissiyatlarını sezdiğim değerli büyüğüm İzzet Bayraktar, hayatımın her anında, her kararımda etkili olmuştur ve olmaya da devam edecektir.

İzzet Bey'le bunca yıl yaşanan birlikteliğin bana kattığı değer yargıları nedeniyle kendimi şanslı hissederken, hayatını kaleme aldığı kitabının da okuyucular için çok büyük bir öğreti kaynağı olacağım düşünüyorum.

5. Bölüm: Tek Kız Kardeşimizi Korumak İsterken, Yanlışlarımız da Oldu

Ailemizin tek kız evlâdı olan Saffet'le aramızda epeyce yaş farkı var. Bundan dolayı kendisi beni, baba gibi gördüğünü ifade eder; ben de onu evlatlarımdan biri gibi görüyorum.

1940'lı ve 50'li yıllarda Kayseri'de kız çocuk büyütmek, pek de kolay değildi. Yöremizin toplum kanunları, kızların ergenlik çağına ulaştığında, gelin edilmesi kuralını getirmişti. Biz erkekler de, o kurala uymak zorundaydık. Buna, günümüzde, "Mahalle Baskısı" deniliyor.

Saffet, o yılları hem duygusal, hem de realist cümlelerle anlatmış. Bu anlatımın içinde, bir genç kızın idealine kavuşamama hüsranı da var, büyük ağabeyine karşı beslediği güven duygusu da...

Belli bir yaşa geldik. Dünü ve bugünü hayat terazisinin kefesine koyunca, gerçekleri görebiliyoruz. O terazi, hem hatamızı, hem de sevabımızı tartıyor. Hangi taraf ağır basarsa, ona göre vicdan muhasebesi yapıyoruz. Şimdi, kardeşim Saffet'in yaşamını teraziye bir çekelim...

Kayseri'deki Mahalle Baskısı, Bana, "Yüksek Okul" Okutmadı

Kayseri'de, orta öğrenimimi Kız Sanat Enstitüsü'nde tamamladım. Ankara'da yüksek öğrenime devam etmek istedim. Ancak, 1950'li yıllarda Kayseri'de kız çocuklarının yüksek öğrenim görmesi, pek hoş karşılanmazdı. Ailemiz, toplumun bu değer yargısına uymak zorunda kaldı.

Saffet Erten

Mehmet ve Hatice Bayraktar Ailesi'nin en küçük ferdiyim. Büyük ağabeyim İzzet Bey'in çocuklarıyla birlikte büyüdüm dersem, yanlış olmaz. Çünkü ağabeyimle aramızda tam 14 yaş var; büyük yeğenim Fevzi ile ise sadece 7 yaş...

Fevzi dünyaya geldiğinde, ilkokulun 1. sınıfına gidiyordum. Onun için "Yeğenlerimle büyüdüm" diyorum. Yeri gelmişken söylemek isterim; Fevzi doğduğu zaman, adeta çıldırmıştım. Tabii bu, kıskançlıktan kaynaklanan bir çıldırma değil, sadece sevgiden...

Fırsat buldukça okuldan kaçar, Fevzi'yi sevmeye giderdim.

Baba evi, Kayseri'nin Gültepe Caddesindeydi. Cumbalı bir evde yaşardık. Cumbadan, önümüzdeki caddeyi seyrederdik. O caddeye, mahallemizdeki her çocuk gibi ben de çıkmak isterdim. Ama, önümde bir büyük engel vardı: Mahalle baskısı...

Kayseri'de o yıllarda uygulanan mahalle baskısı, her kız çocuğu gibi benim de rüyalarıma girerdi. Bu, korku dolu bir rüya idi.

Evet, Kayseri'de kız çocuklarının belirli bir yaştan itibaren eve kapanması gerekirdi. Çünkü, o dönemin geçerli toplumsal kuralları, bunu zorunlu kılıyordu.

Her evin erkeği, sözünü ettiğim kuralların uygulanması için kendini görevli sayardı. Bizim evde, beş erkek vardı. Rahmetli dedem Halil Bey ve rahmetli babam Mehmet Bey'le İzzet ve Hüseyin ağabeylerimin yanı sıra, rahmetli Halil ağabeyimin gözü, ailenin tek kız evlâdı olduğum için hep üzerimdeydi.

Aradan 60 yıl geçtikten sonra, bugün, bir değerlendirme yapıyor ve

hayat hikâyemin o sahnelerini ayrıntılı bir şekilde anlatmak istiyorum.

Sokak Çocukluğum, İlkokul 3. Sınıfa Kadar Sürdü

Daha önce de ifade ettiğim gibi, dedemiz ve babamızdan sonra evin büyük erkeği İzzet ağabeyimdi. Benim çocukluk dönemimde, delikanlılık çağını yaşıyordu. Evimizde, mahalle baskısını düzenleyen komiser rolündeydi. Anladığım kadarıyla, dedemiz ve babamız, söz konusu rolü, İzzet ağabeyime vermiş gibiydi. Çünkü, İzzet ağabeyimin tavrına hiç itirazları olmazdı. Sevgili anneciğim ise, seyirci konumundaydı.

Uzun lafın kısası; ilkokul 3. sınıfa gidinceye kadar, emsallerim gibi ben de bir sokak çocuğu idim. Ancak, 1956 yılından itibaren, şartlar değişti. Eve kapandım. Bedenim evde idi, ama aklım hep sokakta...

İş, İzzet ağabeyimle bitmiyordu. Sırada, Hüseyin ağabeyim de vardı. Kendisi, Kayseri Ticaret Lisesi öğrencisiydi. Okulundan öğle saatlerinde eve gelirdi. O yaşta, saate bakmayı bilmezdim. Ama saatin kaç olduğunu bana Kayseri Sümerbank Fabrikası'nın öten borusu haber verirdi. Fabrika borusu öttüğü an, saatin 13 olduğunu anlardım. Kazara, kapının önüne çıkmışsam, kendimi hemen içeri atardım. Çünkü, Hüseyin ağabeyimin okuldan eve gelmesi an meselesiydi.

Benim sokağa olan düşkünlüğümü, ilkokula başlamadan önce evdeki yardımcımız Havva Bacı keşfetmişti. Çok haylaz bir çocuktum. Onu fazlasıyla uğraştırmıştım. Her fırsatta kendimi evimizin birinci katındaki penceresinden sokağa atar, gönlümce oynamaya dalarken, karşımda hep Havva Bacı'yı bulurdum.

Bugün, ağabeylerimi aslâ eleştirmiyorum. Biliyorum ki, mahalle baskısı, onların da ensesindeydi. Kız kardeşlerinin sokakta oynaması, mahalleli tarafından her an şiddetle eleştirilebilir, dolayısıyla faturayı onlar ödemek zorunda kalırlardı.

Kayseri'de DP'liler, Kapımızda Davul-Zurna Çaldı

Şimdi, hâtıralarım arasında yer alan ve hiç unutamadığım ilginç bir sahneyi paylaşmak istiyorum.

İzzet ağabeyim, 1950'li yıllarda Cumhuriyet Halk Partisi'nin Kayseri Gençlik Kolları Başkanlığını yürütüyordu. 1957'de Milletvekili Genel Seçimleri yapıldı. Seçimi, Türkiye genelinde olduğu gibi Kayseri'de de Demokrat Parti kazandı. Seçimin galipleri, faytonlara

binip, şehir turu atmaya başladılar. Faytonlu DP konvoyunda, Roman vatandaşlardan oluşan davul-zurna ekibi de vardı.

Kayseri'nin DP'lileri, gövde gösterisinden çok, rakiplerinin sinirini bozmak için CHP'lilerin kapılarına kadar dayanıyor, davul-zurnayı oralarda çaldırıyorlardı.

İzzet ağabeyim, yaşanacakları hesap etmiş olmalı ki, bizlere şu tembihatta bulunmuştu:

"Demir Kıratlılar körükle (fayton) gelip, bizim kapının önünde gösteri yapabilirler. Onun için, bugün perdeleri açmayın!.."

Ağabeyimin ikazına uyarak, perdeleri kapalı tuttuk. Beklenen oldu. Bizim mahalledeki Demokrat Partililer'in de aralarında bulunduğu Roman vatandaşlar, kapımızın önünde şova başladılar. Çocukluk bu ya; ben de kendimi evden dışarı attım, kapının önündeki şenliği seyrettim. Onunla da yetinmedim, en arkadaki faytonun arkasına asılarak gittim.

Şimdi sıra geldi, ortaokul yıllarına...

İlkokulu bitirdim. Ya ortaokula, ya da Kız Enstitüsü'ne kaydımı yaptıracaktım. Halil dedem önüme düştü, önce Kız Ortaokulu'na yöneldik. Çok heyecanlıydım. Okulun kapısına gittik, ama içeri giremedik. Çünkü o gün, 30 Ağustos Zafer Bayramı imiş.

Bu arada, teyzemin kızı Hâfize'nin, Kız Sanat Enstitüsü'nün akşam kısmına kaydını yaptırdığı haberi geldi. Bu haber üzerine, bizim evde bir durum değerlendirmesi yapıldı, İzzet ağabeyim, benim, Kız Ortaokulumdan çok, Kız Sanat Enstitüsü'ne kaydolmamı arzu etti. O yıllarda, söz konusu okulun "Okuma Kısmı" denilen bir bölümü de vardı.

Sonuç olarak, Kız Sanat Enstitüsü'nün okuma kısmına kaydolmam için aile meclisinden karar çıktı. Bu defa, Halil dedemle Şaziye halam, birlikte beni alıp, Enstitü'ye götürdüler ve kaydımı yaptırdılar.

Mahalle Baskısı, Yüksek Okul Hayalîmi Elimden Aldı

Enstitü'yü bitirdim. Yüksek kısmına gitmek istedim. Hayâl ettiğim o yüksek okul da Ankara'daydı. Kayseri'deki okulda, yüksek okul için sınav açıldı. Sınavı Kayseri'den iki kişi kazandık. Bu sınavı, ailemden saklıyordum. Onun için sınav evrakına, komşumuzun adresini yazmıştım. Sonuç, yazılı olarak komşunun adresine geldi. Ankara'ya gitmem gerekiyordu. Bu sırada, İzzet ağabeyim, durumu

öğrendi. Evde, kızılca kıyamet koptu. Kendisinden bir güzel dayak yedim.

Evde birkaç gün sonra benim Ankara'ya gidebilmem için yeni bir formül üretildi, İzzet ağabeyimden saklanılan bu formüle göre, Ankara'ya sınava değil, akraba ziyaretine gidecektim. Anneannemler de Ankara'da, teyzemler de...

Ankara'ya gittim. Doğruca, teyzemlerin evine ulaştım. Çok heyecanlıydım. Ankara'daki akrabalarımız, sınava girmeme memnun oluyor, ancak Kayseri'dekiler endişe duyuyordu. Daha sonraki yıllarda Diyanet İşleri Başkanlığı, milletvekilliği ve bakanlık görevlerinde bulunacak olan enişte mizi Lütfü Doğan, beni aldı, imtihanın yapılacağı okula götürdü. Her şey güzeldi. Sınavların son gününde de mülakat vardı. Eğer bu yüksek okula girebilirsem, "Ev İdaresi-Yemek" bölümünde okuyacaktım.

Son gün, son saatte, Hüseyin ağabeyimden telefon geldi. Aynen şunları söylüyordu:

"Kızım, evimizin ağzının tadı bozuldu. İmtihana girme; kazansan bile okula gidemeyeceksin."

İzzet Ağabeyim, Babamın Yerini Aldı

Filmin sonu geldi. Yüksek okul defterini dürdük. Kayseri'ye döndüm. Bir yıl sonra da evlendim. Aradan zaman geçtikten sonra, İzzet ağabeyim, gençlik yıllarında, mahalle baskısıyla hatalı hareket ettiklerini çeşitli vesilelerle ifade etti.

İzzet ağabeyimi yargılamak ne haddim... Kendisi, iyi kalpli bir insandır. Çocukluğumda yaşadıklarımı unuttum.

Ağabeyim, insancıldır. Hayırseverdir. Yıllardan beri Kayseri'deki bir kısım hayır işlerinin organizasyonunu bana yaptırır.

Aramızdaki yaş farkından olsa gerek, İzzet ağabeyim, bir yerde babam gibidir; yengem de annem gibi...

6. Bölüm: Başarının Anahtarı, Huzurlu Bir Aile Hayatında Gizli…

- Hatice Bayraktar: “Eşim İzzet Bey, mütevazı yaşantısı ile ideal bir rol model. Çocuklarımıza hayatın gerçeklerini anlatan, bunu yaşantısı ile ispat eden böyle bir baba, aile birlikteliğimizin huzurlu ve güzel bir şekilde tecelli etmesini sağladı.”

- Fevzi Bayraktar: “Çocukluğumuzdan itibaren yaşadığımız tüm güzellikleri, bizlere sevgili annemiz ve babamız sağladı. Yokluk nedir, bilmedik. Ama, fakir-fukaranın hâline de gülmedik. Çünkü babam, hayırseverliğiyle bizlere, paylaşmayı da öğretmişti.”

- Ahmet Bayraktar: “Sevgili babamdan, 35 yılda çok şey öğrendim. Babam, sadece bizleri değil, üçüncü kuşak olan torunlarını da sürekli eğitir. Ne mutlu bizlere ki, sevgili babamızın aile reisliğinde böylesine güzel bir düzene sahip olmuşuz.”

- Güler Bayraktar: “Yüksek İnsanî değerlere sahip bir babanın kız çocuğu olarak dünyaya gelmek, büyük bir şans. Kendimi bildim bileli hiç kimsenin babasına imrenmedim. Ne mutlu bana ki, İzzet Bayraktar’ın kızıyım.

Evlâtlarımız, Babaları İzzet Bey'in Aile ve İşe Sadâkatini Örnek Aldı

İlkokulu bitirdiğim yıl, evimize "görücüler gelmeye başladı.

Bunu fark eden teyzem, elini çabuk tuttu, kuzenim İzzet Bey'le sözlenmemizi sağladı. Üç yıl sonra evlendik. Üç evlât sahibi olduk. Ortanca evlâdımız, babası askerdeyken dünyaya geldi. 64 yıldan beri huzur içinde bir hayat sürüyoruz.

Hatice Bayraktar

Eşim, hayat ve yol arkadaşım İzzet Bey'in hatıralarını anlattığı bu kitabın 64 yıllık bölümünde, huzur ve mutluluk içinde süregelen müşterek hayatımızın izlerini de bulacağınız ümidindeyim. Yarım asrı geçen o koskoca zaman diliminde, eşler arasındaki güven, dayanışma ve hoşgörüyü de fark edeceğinizden emin olduğum bu eserde, daha dün gibi yaşadığımız hayat serüvenimizden bazı sahneleri sîzlerle paylaşma arzusundayım.

Kayseri'nin köklü ailelerinden Cıngıllıoğulları'nın büyük kız evlâdıyım. Babam, şehrimizin önde gelen işadamlarından, pastırmacı Ahmet Cıngıllı.

Oldukça büyük bir ailede doğup, büyüdüm. Evimizde; hayatımızı, annem ve babamın yanı sıra, kızkardeşlerim, dedem, babaannem, amcalarım ve kuzenlerimizle birlikte sürdürüyorduk.

Sevgili annem de, şehrimizin köklü ve varlıklı ailelerinden Sarı

Mustafalar'ın kızıdır. Babaannem ise, Kayseri'nin önde gelen işadamı ve düşünürlerinden Hacı Seyit Mehmet Efendi'nin dört kızından biri.

Babaannem, Kısmetimle Gelin Olduğumu Söylemişti

Kayseri, Erciyes Dağı'nın yamacındaki düz bir ovaya kurulmuş olduğu için, yaz ayları çok sıcak geçer. Şehrimizin havası kupkurudur. Bu şartlar karşısında, şehirliler yaz mevsimini çevre dağların yamacına kurulmuş Bağ Evleri'nde geçirirler. Bağ Evleri, Kayseri'nin sosyal hayatına canlılık getirir. Hısım-akraba, sık sık bahçeler içindeki bu mekânlarda buluşup, hasret giderirler.

İlkokulu bitirdiğim yıl, bizim aile de her zamanki gibi Karadere mevkiinde bulunan Bağ Evi'ne göçmüştü. Çocukluk dönemini geride bırakmak üzereydim. İnanılacak gibi değil; işte o yaz mevsiminde, evimize peş peşe görücüler gelmeye başladı.

Evimizdeki bu olağandışı hareketlilik üzerine, bir şeyler olduğunu hissettim. Daha sonra öğrendim ki, büyük teyzemiz Hatice Hanım, bana tâlip olan görücü hanımları fark edince, önceliği kazanmak amacıyla, o kervana katılmış ve büyük oğlu İzzet Bey'le izdivaç yapmamı istemiş, ardından da söz kesilmiş.

1950'li yıllarda Kayseri gibi kadim bir kültüre sahip olan şehirlerde, tanınmış ve memleketin ileri gelen ailelerinden birine mensupsanız, hayatınızı etkileyecek bir çok kararı kendi başınıza vermeniz mümkün değildi. İşte o yüzden, ilkokul mezuniyetinden üç yıl sonra aile büyüklerimizin kararı üzerine, 1951 senesinde, teyzemin oğlu İzzet Bey'le evlendim.

"Peki, bu emr-i vâki evlilikten memnun musunuz?" denilecek olursa, onu tek cümle ile cevaplandırmak istiyorum:

Evet, çok memnunum. Evlendiğimiz günden bu yana İzzet Bey'le karşılıklı fedakârlık ve hoşgörü ortamında her zaman güzel, mutlu ve sağlıklı bir yaşam sürdürdüğümüz için Allah'a hamd ediyorum.

Küçük yaşta, büyük teyzemlerin evine gelin geldim. Yeni evimiz de aynen baba evi gibi kalabalıktı. Bu çatı altında eşimin yanı sıra; annesi, babası, iki erkek ve bir kızkardeşi de vardı. Ayrıca, İzzet Bey'in dedesi ve babaannesi, pederşahî ailenin büyükleriydi.

Zaman zaman eşimin halası da bu büyük aile arasına dahil olur, hane nüfusu böylelikle on kişiyi bulurdu.

Hiç unutmuyorum; evliliğimizin ilk yılında, Kayseri Sümerbank Fabrikasında yapılan Yılbaşı Balosu'na eşimle birlikte katılmış, bu özel günün piyango çekilişinde en büyük ikramiyeyi kazanmıştım. Bu ikramiye, o yıllarda, evlerde ender bulunan mükemmel bir porselen yemek takımıydı. Yılbaşı gecesi ikramiye kazandığımızı işiten rahmetli babaannem, bu durumu şöyle değerlendirmişti:

"Kızımız Hatice, kısmetiyle gelin oldu..."

İstanbul'da Gurbete Çıkıp, Yeni Bir Hayat Kurduk

Evliliğimizin ikinci yılında, büyük oğlumuz Fevzi dünyaya geldi; Ahmet'e hâmile olduğum dönemde ise, eşim İzzet Bey,

İstanbul'da askerlik görevini yapıyordu. Bu dönemde, kalabalık aile içinde iki çocuk büyütmeye çalıştım. Ancak, eşim yanımda olmadığı için, haliyle ruhî bir sıkıntı yaşadım.

Her şeye rağmen, büyük ailede dayanışma vardı. Almış olduğum dinî terbiye ve aile nasihatları sayesinde, o sıkıntılı günleri de aştım, işte o dönemde, eşimin kardeşi Hüseyin ağabey, iki çocuğumun bakımı ve ev işleri sırasında bana unutamayacağım bir destek verdi.

1959 yılı, ailemizde sürpriz içinde yaşandı. Bu defa, kızkardeşim Nimet, hem kayınbiraderim, hem de teyzemin oğlu olan Hüseyin ağabey ile evlendi. Bu evlilikle birlikte, Büyük Ev'e kızkardeşim, "taze gelin" olarak geldi. Artık ben, "kıdemli gelin"dim. Kıdemlilik ise, beraberinde sorumluluk da getiriyordu.

1960 yılının sonunda da, bizim çekirdek ailenin nüfusu arttı. Bağ Evi'nden şehre göçtüğümüz günlerde, kızımız Güler dünyaya geldi. Güler'le birlikte, hepimizin yüzü de güldü.

Üç evlât sahibi olmanın mutluluğunu yaşarken, bir süre sonra küçük kayınbiraderim Halil Bey'in Kayseri'de talihsiz bir trafik kazası sonucu hayatını kaybetmesi, ailemizde çok derin bir üzüntüye yol açtı. Bu büyük kayıp, şüphesiz ailemizin, hısım ve akrabalarımızın tüm mensuplarını ziyadesiyle üzdü. Ama bu arada, eşim İzzet Bey, sevgili kardeşini kaybetmiş olmanın ızdırabını yaşarken, önemli bir karar aldı. Kararını da bana şu cümleyle açıkladı:

"Kayseri'den, İstanbul'a göçelim..."

İzzet Bey, kardeşi Halil Bey'in yokluğuna hiç dayanamıyordu. Onu, unutması da mümkün değildi. Kim bilir, belki de ortam değiştirerek, yarasına merhem sürmek istemişti. Bu önemli karar üzerine, ailece hazırlandık, 1963 yılında, çocuklarımızla birlikte İstanbul'a taşındık.

60'lı yıllarda İstanbul'un nâdide yaşam bölgesi olan Beyazıt çevresinde, bir apartman dairesine yerleştik. Kayseri'deki büyük aileden, büyük evden uzaklaşmış, gurbete çıkmıştık. Artık, kendi sorumluluğumuzla baş başaydık.

İstanbul'daki ilk yılımızda, oğullarımızı, evimizin yanı başındaki okula kaydettirdik, İzzet Bey işinde, biz de kızımız Güler'le evimizdeydik. Bu şehirdeki en yakın akrabamız, Anadolu Yakası'nda, Erenköy'de ikâmet eden, İzzet Bey'in halası Fevziye Hanım'dı.

Eşim, Taksim semtinde Mercedes oto yedek parçaları satışı yapan bir

mağazanın sahibiydi. Çok çalışıyordu. Kelimenin tam manasıyla, kendisini koskoca İstanbul'da yoğun bir hayat mücadelesinin içinde bulmuştu.

İzzet Bey, o dönemde, çok ağır bir rahatsızlık geçirdi. İstanbul'daki doktorlar, safra kesesinde taş olduğunu tespit etti. Bunun üzerine eşimi Ankara'ya götürüp, Tıp Fakültesinde hoca olan hemşehrimiz Prof. Dr. Kâmil tmamoğlu'na emanet ettik.

Bu sıkıntılı dönemimizde, üç çocuğumuzu mecburen İstanbul'da bırakmıştık. Evlâtlarımıza, Fevziye halanın yardımcısı bakmaktaydı. Ama, benim aklım-fikrim hep İstanbul'daydı.

Torunumuzun Çocuğunu da Gördüğümüze Şükrediyorum

Gel zaman, git zaman, çocuklarımız ve bizler, İstanbul'un şartlarına ayak uydurup, kendi kendimizi yönetmeyi ve büyük şehirde yaşamayı öğrendik, işte o çetin intibak yılları, birkaç cümleyle geçiştirilecek bir dönem değildi.

Kendime güvenim tamdı. Ailem, bizleri küçük yaştan itibaren her türlü güçlüğü aşma konusunda yetiştirmişti, imanım ve mücadele gücümle, zorluklardan dahi mutluluk elde etmeyi öğrenmiştim.

* * * * * * *

Evet, çocuklarımız İstanbul'da büyüdü, babalarının sayesinde yurtdışında fevkalade iyi bir eğitim gördü ve üçü de iş-güç sahibi olup, evlendi. Bugün, çok şükür, torunlarımız da anne ve babaları gibi yüksek öğrenimlerini tamamlayıp, kendi yuvalarını kurmaya dahi başladılar. Hatta, ilk torun çocuğumuza da kavuştuk.

Evlâtlarımızı, daima büyüğüne saygı, küçüğüne sevgi hisleri içinde olma bilinci ile yetiştirdik. Görüyorum ki; bunda da muvaffak olduk. Tabii, bu önemli hayat düsturunu verirken, çocuklarımız, sevgili babalarının yaşam tarzını da örnek aldılar. Aile reisimiz, daima ev hayatını ön plânda tuttuğu için, evlâtlarımız da babalarını "rol model" olarak gördüler ve benimsediler.

Eşim İzzet Bey, gerçekten mütevazı yaşantısı ile ideal bir rol model. Çocuklarımıza her zaman hayatın gerçeklerini anlatan, yaşantısı ile ispat eden böylesine bir baba, aile birlikteliğimizin sağlıklı, huzurlu ve güzel bir şekilde tecelli etmesini sağladı.

Maziyi yaşayarak geldik. Dün neredeydik, bugün neredeyiz, yarın

nerelere doğru gideceğiz...

Yüce Yaradan'a, huzur ve mutluluğumuzun daim olması için hep dua etmişimdir. Bugün, Allah nezdinde dualarımın kabul gördüğü düşüncesiyle hamd ediyorum, şükrediyorum. Çocuklarımızın yanı sıra, onların çocuklarının da, kendileri gibi hayırlı evlâtlar olmalarını diliyorum.

Babamızın Sayesinde, Çağdaş Dünyaya Ayak Uyduruyoruz

Kayseri'de doğdum. İstanbul'da büyüdüm. Avrupa'da ve Amerika'da okudum. Yokluk nedir, bilmedim. Ama sevgili annemden ve babamdan varlıkla şımarmamayı da öğrendim. Batı standartlarında öğrenim görmüş olmanın nimetlerine kavuştukça, aileme, minnet duygularım her geçen gün arttı.

Fevzi Bayraktar

Sevgili babamın hayat hikâyesini anlattığı bu kitapta, evlât olarak, ben de duygu ve düşüncelerimi okurlarla paylaşmak istedim, önce, "Babamı acaba bir cümlede anlatabilir miyim?" dedim. O cümleyi de, şu şekilde oluşturdum:

"Babam, anlatmakla bitmez..."

Sonra, bu cümlenin yetersiz kalacağını fark ettim.

Anlatmakla bitiremeyeceğim babamın, hiç olmazsa üstün meziyetlerini kendi penceremden gördüğüm haliyle nakletmeliydim. Şimdi, onu deniyorum.

Babam, kalbi sevgi dolu, gerçek bir tevazû âbidesidir. O âbidenin tamamlayıcısı ise, hiç şüphesiz, sevgili annemdir.

Evet, annem ve babam, Türk toplumunun genlerinde bulunan uyumlu, seçkin aile örneklerinden biridir. Onların, bu vasıflarının değerini, baba olduktan sonra çok daha iyi anladım.

* * * * * * *

1954 yılının kış mevsiminde, Kayseri'de dünyaya gelmişim. Bilindiği gibi şehrimiz, o koskoca Erciyes dağının yamacında... Kış mevsimi, çok çetin geçer. Daha doğrusu, geçmek bilmez. Ekim ayında başlayıp, Nisan'a kadar devam eden kış şartları, insanları tir tir titretir.

İzzet Bayraktar'ın evi ise, kış şartlarına meydan okur. Çünkü o evin, sıcak, sevecen, manevî bir atmosferi vardır. Yani, sâkin bir liman gibidir. Hâl böyle olunca, dışarıdaki karı-kışı unutursunuz.

İşte Kayseri'deki bu baba evinde, mutlu ve huzurlu evlâtlar olarak

yetişmeye başladık. Sonra, hayat hikâyemizin devamını yaşamak için Roma İmparatorluğumun bu ünlü kentinden, Osmanlı'nın başkenti, Türkiye Cumhuriyetimin gözbebeği İstanbul'a taşındık.

İstanbul'a gelince, adeta büyülendik. Çevreyi, şaşkınlıkla izliyorduk. Okulumuz, evimizin hemen karşısındaydı. "Daha dün annemizin kollarında yaşarken..." şarkısı, bir süre sonra gerilerde kalacaktı. O yıllarda, kardeşim Ahmet'le birlikte ilkokul çağmdaydık. Kızkardeşimiz Güler ise, henüz anneciğimizin dizlerinin dibinde büyüyordu.

Yetişme çağında, babamızın işine merak sardık. Herhalde sokak çocuğu olmak istemiyorduk. Tatil günlerimizde babamızın dükkanına gidip, hem kendisine yardım etmek, hem de bir şeyler öğrenmek için Ahmet'le yarış halindeydik.

Ailemiz, Batı Standartlarında Yetişmemizi İstedi

Babamızdan, sürekli hayat dersleri alırdık. Ama dersi alırken, hiç zorlanmaz, söylediklerini kabullenirdik. Kendisi bize, disiplinli olmamızı, büyüklerimize karşı saygı, küçüklerimize de sevgi göstermemizi öğütlerdi. Tabii bu öğütler, sadece babamızdan gelmez, annemiz de benzer nasihatleri, bizim anlayacağımız dille anlatırdı.

Edepli olmanın anlamını baba evinde, hayata hazırlanmanın şifrelerini de yine babamın işyeri tezgâhında öğrendik. Bütün bu vasıfları benimserken, derslerimizi ise hiç ama hiç ihmal etmedik.

Laleli semtinde başlayan İstanbul yaşamımızın ikinci döneminde Ataköy'e taşındık. Denize iyice yaklaşmıştık. Eski adı "Yeşilköy" olan Atatürk Havalimanı da evimize adeta komşu konumundaydı.

Oturduğumuz apartman dairesinden, yaşımızın gereği çocukça bir heyecanla yolcu uçaklarına el salladığımız da oluyordu.
Liseyi bitirdikten sonra, kim bilir, bu uçaklara belki de annemiz-babamız ve kızkardeşimiz de el sallamaya başlamıştır. Çünkü Ahmet'le biz, gurbete çıkıyor, Almanya'da, yüksek öğrenime gidiyorduk. Bütün bunlar, bir ayrılık ve özlemin tezahürüydü.

Babamız, çağdaş dünya geleceğinin Batı'da olduğunu fark etmiş. Bu nedenle, bizim de Batı standartlarında öğrenim alıp, yetişmemizi istiyordu, işte bu hedefe ulaşmak için, bir süre Almanya'da kaldık. Daha sonra, ver elini Amerika Birleşik Devletleri dedik. Bu arada, kızkardeşimiz Güler de bizim kervana katıldı.

Annemiz de, Babamız da İyi Bir Öğretmendir

Kaderin cilvesine bakar mısınız; babamın çocukluk yıllarında Talas'ta Amerikalı arkadaşları varmış; bizim de üniversite yıllarında Türkiye'de değil ama Amerika'da, Amerikalı arkadaşlarımız oldu.

Ailece, Amerikan yaşam tarzını benimsedik. Biz üç kardeş, Hüseyin amcamızın çocuklarıyla birlikte yüksek öğrenimimizi Amerika'da tamamlayıp, global dünyaya ayak uydurabilecek düzeye ulaşma gayreti içinde olduk.

Çocukluğumuzdan itibaren anlatageldiğim tüm güzellikleri, bizlere sevgili annemiz ve babamız sağladı. Yokluk nedir, bilmedik. Ama, fakir-fukaranın hâline de gülmedik. Çünkü babamız, hayırseverliği, bir hayat tarzı haline getirmiş bu yönüyle bizlere, paylaşmayı da öğretmişti. Nasihatları sırasında, aç-açıkta ve çaresiz insanlara yardımcı olmanın gereklerini zihinlerimize yerleştirmiş, bunun yanı sıra, israftan ve gösterişten uzak durmamızı öğütlemişti.

Evet, boşuna söylememişler; bir baba, yüz öğretmene bedeldir, diye. Bizim hem annemiz, hem de babamız, iyi birer öğretmendir.

Ünlü bir düşünür, "Babanın faziletleri, çocukların servetidir" demiş. İşte bu nedenle, biz kardeşler o kadar çok zenginiz ki...

Babamız İzzet Bey, Önce Bizleri Eğitti, Şimdi Sıra Torunlarda...

Yurtdışındaki eğitimimden sonra, babamın tezgâhında iş hayatına atıldım. Babam, en büyük öğretmenim. Özellikle iş hayatının bütün sırlarını kendisinden öğrendim. Babam İzzet Bey, sabırlıdır. Zamanı çok iyi kullanır. Sağlam kararlar verir.

İsraftan ve gösterişten daima kaçınır.

Ahmet Bayraktar

İnsanlığın sosyal tarihini inceleyince, asırlardan beri babalarla çocuklar arasındaki ilişki üzerine pek çok tesbitin yapıldığını görüyoruz. Bunların her biri, bir kitap olur.

Türkler, "İyi evlât babayı vezir, kötüsü rezil eder" diyor; baba-oğul ilişkisini anlatırken de, "Babanın sanatı, oğula mirastır" hükmünü veriyor. Kuzey komşumuz Ruslar ise, bu ilişkiyi, hayatın içinden bir örnekle ifadelendiriyor:

"Baba balıkçı ise, çocuğu da en azından suyu sever."

Şimdi, biz de Ruslar'ın bu özdeyişiyle yola çıkarak, babalar ve çocuklar arasındaki benzerlikleri ve ayrılıkları tesbite çalışalım.

Bilindiği gibi, çocuğun ruh hali ve davranışları şekillenmeye başlayınca, sosyal çevrede şunlar konuşulur:

- "Bu çocuk, babasına çekmiş"

- "Falancanm oğlu, biraz anne tarafından almış; dayısına çekmiş"

- "Filancanın çocuğu, aynen rahmetli anneannesine benzemiş"

* * * * * * *

Babam İzzet Bey'in anılar kitabında baba-oğul ilişkisini sayfalara taşırken, ilk hatırıma gelen cümle şu oldu:

"Acaba ben, babama çekmiş miyim?.."

Bu sorunun cevabını, zaman zaman kendi iç dünyamda sorgularken,

şu hükme varıyorum:

“Evet, galiba biraz çekmişim; ama babama benzemediğim bazı noktalar da var.”

Şimdi, bu konudaki doğru tesbit ve teşhise ulaşabilmek için, babamla yaşamakta olduğum dünyamızı anlatmak istiyorum.
Öyle zannediyorum ki, anılarımdan, aradığımız sorunun cevabı da çıkabilir.

Babam, Çok Güçlü Bir Karaktere Sahiptir

Unutmamalıyız ki insan olarak hepimiz, ağaçlar, kuşlar gibi birer canlıyız ve zaman içinde, bulunduğumuz ortama ve yaşadıklarımıza bağlı olarak değişebiliyoruz. Değişmeyen ise, huy ve karakter yapısı... İşte bu açıdan bakınca, babamın karakterinin çok güçlü olduğunu, bu karakterinden aslâ tâviz vermediğini kolaylıkla söyleyebilirim.

Babam, hiçbir konuyu aceleye getirmez; düşünür, taşınır, sonra kararını açıklar. Hatta “İstişarede sünnet vardır” diyerek, “Bu konuyu şu veya bu kişi ile de konuşalım” tavsiyesinde bulunur. Aslında, bu tavrı ile kendisine daha fazla düşünme zamanı ayırır.

Babam, kolay para kazanmadığı için, kolay harcayamaz ve aile bireylerinin de gereksiz harcamalarını haklı olarak eleştirir. Ancak, tüm aile bireylerinin yüksek standartta yaşayabileceği her türlü imkân ve konforu oluşturmuştur. Bu nedenle, torunlar dahil İzzet Bayraktar Ailesi’nin hiçbir ferdi, şu veya bu sebeple gördüğünden geri kalmaz.

Bugün, babamın sahip olduğu mal varlığının kaynağı, olağanüstü çalışması ve tutumluluğunun sonucudur. Tüm aile bireyleri olarak, babamızın bizlere sağladığı bu yüksek hayat standardından dolayı kendisine minnet borçluyuz.

Sevgili babamın en önemli özelliklerinden birisi de, herhangi bir konudaki düşünce ve kararını, o işin son aşamasına kadar ortaya açıkça koymamasıdır. Bu konuda, ailenin hanımları olarak annemi ve eşimi, bir mal alırken fiyatını bile sormadan, “Çok güzelmiş” diyerek fikirlerini beyan etmeleri konusunda çok eleştirmiştir. Birçok kez, “Siz ‘güzel’ derseniz, bu malı daha pahalı fiyata ve pazarlık gücünüz olmadan alırsınız” dediğini biliyorum.

Babamın sevgisini sakladığını, göstermek istemediğini, dolayısıyla bizlerin şımartılmasına fırsat vermediğini de biliyorum. Bir

gün babamla konuşurken, “Babacığım, artık bir kez olsun iyi yapmışsınız diyerek, sevginizi bizimle de paylaşamaz mısınız?” dediğimde, “Ben, başkaları gibi size niçin iltifat edeyim? Siz, benim çocuklarımsınız. Sizin bunu zaten bilmeniz gerekir” demişti.

Babam, Amacına Uygun Hayır İşlerinde Çok Cömerttir

Babam, paylaşmayı ve hayır işi yapmayı çok sever; ama gösterişten daima kaçındığı için, hayırseverliğini hiçbir zaman ön plâna çıkarıp, övünmez. Yaklaşık on sene kadar önceydi; Kadir Gecesinden bir gün önce, “Kayseri'ye gideceğim, cami yaptırdım. Kadir Gecesinde açılışı var” demişti. Ben, çok şaşırmıştım; “Hayrola, ne zaman yaptırdınız?” diye sorduğumda, yöresel taşlarla yaptırdığı 4 bin kişilik caminin hikâyesini kendisinden dinlemiştim.

Birileri, Cami Yaptırma Derneği kurduklarını söyleyerek, babamdan para istemişler. Babam da bu talep karşısında, “Ne camisi, kim yaptırıyor, nerede?” diyerek, bu kişiler ve söz konusu cami projesi konusunda Belediye Başkanı’ndan bilgi almak istemiş. Başkan, babamı dinledikten sonra, kendisine, cami için seçilen yerin uygun olmadığım ve yanlış işler yapıldığını ifade etmiş. Başkan, “İzzet Bey, cami yaptırırsanız, size doğru bir yer tahsis ederiz. Bu sayede, şehrimize güzel bir hayır da yapmış olursunuz” teklifinde bulunmuş. Bu teklifi benimseyen babam, böylelikle, Kayseri’nin Talas ilçesine, kendi adını taşıyan bir Cami ve Kuran Kursu binası yaptırmış.

Babam, her isteyene yardım yapmadan önce, geniş bir araştırmaya girişir. Emin olduktan sonra, gereğini yerine getirir. Talas’a yapılan bu cami teşebbüsünde olduğu gibi, daha da fazlasını verir.

Babamın, doğru olduğuna inandığı hayır işlerinde eli çok açıktır. Kendi adından ziyade, aile büyükleri ve annem adına yaptırdığı çok sayıda okul ve kütüphane mevcuttur.

Kurucusu olduğum ve Yönetim Kurulu Başkanlığı’nı da yaptığım dönemde, TOSB Otomotiv Yan Sanayi İhtisas Organize Sanayi Bölgesi’nde kurmak istediğimiz meslek lisesinden babama bahsetmiştim. Hiç düşünmeden, “Annenin adına bu okulu ben yaptırayım” demişti. Okulun yapım protokolünü Kocaeli Valisi Sayın Erdal Ata ile yapıyorduk. Vali Bey annemin hayatta olup olmadığını sordu; ben de hayatta olduğunu söyledim. Vali Bey de “Ne büyük mutluluk, bir insanın daha hayatta iken, eşinin adına okul yaptırması...” diye değerlendirerek, babamı tebrik etmişti.

Aslında babam; gerek dedem Hacı Mehmet Bayraktar, gerekse annesi

Hatice Bayraktar adına, onların hayatta oldukları dönemde de Kayseri Erciyes Üniversitesi'nde fakülte binası ve kütüphane yaptırmıştı. Annem de, adının bir fakülte binasında yaşatılacak olmasından büyük mutlu duydu. İnşallah biz çocuklar ve torunlar da, bu eserleri çoğaltır ve ailemize yakışır şekilde yaşatma fırsatını buluruz.

Babamın En Büyük Şansı, Annem Gibi Bir Eşe Sahip Olması

Babam, aynı zamanda çok sabırlı ve çok metindir. Ülkemizde yaşanılan ekonomik kriz ortamlarında bile babamın acele etmeden soğukkanlı hareket etmesini çok eleştirmişimdir. Ancak, ilerleyen zaman içerisinde babamın, süreyi doğru kullanarak verdiği kararların ne kadar isabetli olduğunu görerek, büyük ders almışımdır.

Aslında babamın biraz da şanslı bir insan olduğuna inanıyorum. Bu konuda, öncelikle belirtmem gerekir ki, melek gibi bir kadın olan annemle evliliği, en büyük şanstır. Aile içerisinde biz çocukları kadar, torunlar, gelinler ve damat da aile bütünlüğünü koruyan, sevgi ve saygıda kusur etmemeye özen gösteren, kötü alışkanlıkları olmayan kişilerdir ve bugüne kadar ailemiz için utanç verici hiçbir olay yaşanmamıştır. Hepimiz, ailemize ve yetiştirilme biçimimize uygun yaşamaya özen gösteririz.

Tabii, inancı olan, kalbi temiz ve hayırsever babamıza da Allah böyle bir hayat ve aile bağışlamış. Ailemiz için ne kadar şükretsek azdır.

Babam, Küçücük Bir İşletmeyi, Holding Yaptı

Tüm bu yazdıklarımdan sonra, yazımın başında babama ne kadar benzediğimden bahsetmiştim. Doğrusu bu konuda benim karar vermem veya yorum yapmamın doğru olmayacağına inanıyorum. Bu kitabı okuyunlar, beni ve babamı tanıyanlar, şüphesiz daha doğru karar vereceklerdir

Çocukluğumdan beri babamın işlerinin hep içinde oldum. Üniversite sonrası, yurtdışından ülkemize döndüğümde, kendimi bir anda Farba fabrikamızda iş başında buldum. Babamla birlikte Farba'yı 35 yılda bir dünya markası ve firması yaptık. Almanya, Slovenya ve Çin'de fabrikalar açtık. Kayseri'de yedek parça ticareti ile başlayan babamın mütevazı işyeri, bugün küresel pazarda binlerce insana iş imkânı veren bir holdinge dönüştü.

Bugün, dünyanın en iyi marka araçları, bizlerin ürettiği far ve stop lambalarını kullanıyor; başta babam olmak üzere, tüm aile bireylerimiz, bu durumdan gurur duyuyoruz.

Sevgili babamdan, 35 yılda çok şey öğrendim. Babam, sadece bizleri değil, üçüncü kuşak olan torunlarını da sürekli eğitir. Kısa bir süre önce babamın, kızım Ayşe'ye "Bak evlâdım, karar vermek için sakın acele etme. Karşındakini iyi dinle. Baban da eskiden senin gibi aceleciydi, ama bugün artık öğrendi. Bu konularda çok dikkatli ol" dediğini işittim ve gururlandım. Torununa yaptığı bu nasihat sırasında, babamın artık çalışmamı beğendiğini de öğrenmiş oldum.

Ne mutlu bizlere ki, sevgili babamızın aile reisliğinde böylesine güzel bir düzene sahip olmuşuz.

Allah, babamızı başımızdan eksik etmesin.

Babamın Sükûnetini, Ben de Hayat Tarzı Olarak Benimsedim

Çocukluğum boyunca, baba evinde, mutlu ve huzurlu bir hayat yaşadım. Aklımın her şeye erdiği günden bu yana, hiç kimsenin babasına imrenmedim. Ev düzeninde annemizden, iş düzeninde ise babamızdan yıllar boyu hep hayat dersleri alarak büyüdük.

Güler Bayraktar

Annem ve babam, bana "Güler" adını vermişler. Bu ince düşüncelerinden dolayı kendilerine ne kadar teşekkür etsem, azdır. Çünkü adımı çok seviyorum. Güldükçe, hemen adımı hatırlıyorum. Hatırladıkça da, annemi ve babamı anıyorum.

Samimiyetle ifade edeyim ki, gülmeyi onlardan öğrendim. Dünyaya geldikten sonra çevre ile iletişime geçmeye başlayınca, asık suratlı bir anne ve baba ile karşılaşsam, herhalde ben de onlara hırçın hırçın bakardım. Çünkü, normal bakışın öyle olduğunu zannederdim.

Çocukluğum boyunca, baba evinde, mutlu ve huzurlu bir hayat yaşadım. Şüphesiz, bu mutluluğun kaynağı, annem ve babamdı. Annem, evde huzuru sağlar; babam da mutluluğumuz için tüm imkanlarım seferber ederdi. Kısacası babam, çok sağlam ve özverili bir kişiliğe sahipti. O sayede, dik durmayı öğrendim. Sükûnetini de hayat tarzı olarak benimsedim.

Özetle diyebilirim ki; yüksek İnsanî değerlere sahip olan bir babanın kız çocuğu olarak dünyaya gelmek, büyük bir şans.

* * * * * * *

Babam, kendimi bildim bileli, hiç durmadan, yorulmadan çalışıyor. Tek kelimeyle, koşturuyor... Bir ara düşündüm; acaba babam niçin koşturuyor diye. Sonra, kardeşlerimle birlikte bize, fevkalâde iyi bir gelecek hazırlama gayreti içinde olduğunu anladım.

Yokluk görmedik. Ama, kendimizi varlığın yarattığı çılgınlığa da kaptırmadık. Çünkü, ev düzeninde annemizden, iş düzeninde ise babamızdan yıllar boyu hep hayat dersleri alarak büyüdük.

Annemiz ve babamızın öğütlerine aslâ isyan etmedik. Her sözlerini

kulağımıza küpe yaptık.

“Ağırbaşlı olun” dediler; “Başüstüne” cevabını verdik.

“Büyüklerinize saygıda kusur etmeyin” dediler; baş tacı ettik.

“Küçüklerinize sevecen davranın” dediler; aynısını uyguladık.

Şimdi, burada bir itirafta bulunmak istiyorum. Aklımın her şeye erdiği günden bu yana, hiç kimsenin babasına imrenmedim. Babamın hiçbir tavrına gönül koymadım. Nasihatlarını kulak ardı etmedim.

Aradan yıllar yıllar geçti...

Kardeşlerim baba, ben de anne oldum. Anne olduktan sonra, annemin ve babamın kıymetini, çok daha iyi anlayıp, takdir etmeye başladım. Onların bizi, hayata hazırlarken, yaşadığımız dünyanın tüm koşullarını gözönünde tuttuklarını fark ettim.

Sonuç olarak, “Hatice-İzzet Bayraktar Hayat Üniversitesi”nden almış olduğum o güzel diplomamı, gönlümün derinliklerine astım.

Ne mutlu bana ki, İzzet Bayraktar’ın kızıyım.

7. Bölüm: İzzet Bayraktar'ın Hayır İşleri

Erciyes Üniversitesi Tıp Fakültesi'ne bağışlanan bir adet röntgen cihazı

Babası Hacı Mehmet Bayraktar adına yaptırarak Erciyes Üniversitesi'ne bağışladığı, "Hacı Mehmet Bayraktar İlahiyat Fakültesi" binası

Annesi Hatice Bayraktar adına, renovasyonu yapılıp, gerekli kitap ve donanımı karşılanarak Erciyes Üniversitesi'ne bağışlanan "Hatice Bayraktar Kütüphanesi

İzzet Bayraktar'ın kendi adına yaptırarak Erciyes Üniversitesi'ne bağışladığı, "İzzet Bayraktar Uygulamalı Sosyal Bilimler Meslek Yüksek Okulu"

Kocaeli'ndeki Şekerpınar-Çayırova TAYSAD (Taşıt Araçları Yan Sanayicileri Derneği) Organize Sanayi Bölgesi'nde eşi Hatice Bayraktar adına yaptırıp, Millî Eğitim Bakanlığı'na bağışladığı, tam teşekküllü, "Hatice Bayraktar Anadolu Endüstri Meslek Lisesi"

Kayseri'nin Talas ilçesi Mevlâna Mahallesi'nde (Anayurt) kendi adına yaptırarak, Diyanet işleri Başkanlığı'na bağışladığı, "İzzet Bayraktar Camii ve İzzet Bayraktar Kur'an Kursu"

Kayseri'nin Talas ilçesi Mevlâna Mahallesi'ndeki (Anayurt) İzzet Bayraktar Camii'nde görevli imam için yaptırılan iki adet "imam Lojmanı"

Kayseri Müftülük binasının yapımı sırasında, bina katlarından birinin tamamına ait yapım maliyetinin karşılanması

Kayseri'nin Talas ilçesindeki Halide Nusret Zorlutuna Kız Meslek Lisesi'ne "Tam Donanımlı Bilgisayar Laboratuvarı"

Erciyes Üniversitesi İlahiyat Fakültesi'nde öğrenim gören 60 öğrenci için, her yıl tahsis edilen "Öğrenim Bursu"

Kayseri İli Yardımlaşma Derneği İstanbul Şubesi kanalıyla her yıl 50 öğrenciye "Öğrenim Bursu"

Kayseri'nin Talas ilçesinde dedesi Hacı Halil Bayraktar adına

yaptırılmakta olan Cami ve Kuran Kursu inşaatı devam etmektedir. Cami ve Kuran Kursu'nun 2016 yılı yaz aylarında açılışı plânlanmıştır.

Kayseri Abdullah Gül Üniversitesi'ni Destekleme Vakfı Kurucu Üyesi

8. Bölüm: İzzet Bayraktar Kronolojisi

7 Temmuz 1933, İzzet Bayraklar Kayseri'de dünyaya geldi.

5 Kasım 1951, Hatice Cıngıllı ile Kayseri'de evlendi.

12 Ocak 1954, İlk evlâtları Fevzi Bayraklar doğdu.

19 Ekim 1955, İkinci evlatları Ahmet Bayraktar dünyaya geldi.

3 Kasım 1960, Kızları Güler Bayraktar, aileye dahil oldu.

22 Kasım 1962, Kardeşi Halil Bayraktar vefat etti.

1964, İzzet ve Hüseyin Bayraktar Kardeşler, İstanbul'daki ilk İşyerlerini Taksim-Talimhane'de açtı. İzzet Bayraktar, ailesiyle birlikte Kayseri'den İstanbul'a taşındı.

1968, İlk yurtdışı seyahatini, Batı Almanya'ya yaptı.

1971, Bayraktar Kardeşler, Kayseri'de kuruluşunu yaptıkları Merkay A.Ş.'ye Mercedes-Otomarsan'ın Kayseri bayiliğini aldılar.

1 Aralık 1975, Bayraktar Kardeşler, İstanbul'daki ilk şirketleri "Bayraktarlar Motorlu Vasıtalar Ticaret ve Sanayi Anonim Şirketi"ni kurdu.

1979, Bursa'da Cibie lisansı ile Farba Otomotiv Dış Aydınlatma Cihazları Fabrikası kuruldu.

1985, Bayraktar Kardeşler, "Turbay" isimli bir turizm şirketi kurarak, Akdeniz sahil şeridinde yatırımlara başladı.

1987, Ankara'daki Aygersan Şirketi, sınai tesisleriyle birlikle Bayraktarlar Grubu bünyesine katıldı.

15 Ocak 1987, Türkiye'nin ilk alışveriş merkezi olan Galleria'nın temeli İstanbul-Ataköy'de alıldı.

1 Ekim 1988, Galleria AVM hizmete açıldı.

1989, Tunus'ta işadamı Khrissi Klıalifa ile ortaklaşa kurulan fabrikada, otomotiv far ve reflektör imalatına başlandı.

Eylül 1989, İzzet ve Hüseyin Bayraktar Kardeşler, iş hayatındaki ortaklıklarını sona erdirdiler.

1992, Japon Koito firması ile ürün bazlı teknik lisans anlaşması yapıldı.

4 Nisan 2006, Bayraktarlar Holding, Özelleştirme İdaresi'nden, ihale ile "Büyük Tarabya Oteli"ni satın aldı.

Ocak 2011, Alman Odelo Şirketler Grubu satın alınarak, Bayraktarlar Grubu bünyesine dahil edildi.

2012, Kocaeli'nin Gebze Organize Sanayi Bölgesi'nde Farba'nın ikinci fabrikası faaliyete geçti.

12 Şubat 2013, Restorasyon ve renovasyonu tamamlanan Büyük Tarabya Oteli, "The Grand Tarabya" adıyla hizmete girdi.

Haziran 2013, Odelo-Farba'nın üçüncü fabrikası Çin'in Tianjin kentinde kuruldu.